

Diplom-Betriebswirtin (FH)

Ulrike Weida-Wadenpohl

Weida-Wadenpohl Interim Management & Consulting

Markgrafenstraße 34 ▪ 75177 Pforzheim ▪ E-Mail: wadenpohl@outlook.com ▪ mobil: +49 157 7754 6618

LEBENS LAUF



Interim Manager und Consultant

Kernkompetenzen

- Internationale Erfahrung in der IT-Industrie
- Koordination und Steuerung zwischen Zentrale und lokalen Strukturen
- Strategiedefinition, Business Planung und operationale Umsetzung
- Go-to-Market Expertin für alle Facetten der Marktbearbeitung: Business Development, Business Management, Category Management, Vertrieb, Channel Management, P&L Management
- Markteinführung von (hochinnovativen) Produkten und Dienstleistungen bei gleichzeitiger Sicherstellung des Kerngeschäfts
- Kreative Gestalterin mit der Gabe, notwendige Veränderungen zu erkennen, zu definieren, Transformationsprojekte / Change Management Prozesse zu leiten und deren Umsetzung sicherzustellen
- Führung, Weiterentwicklung und Umstrukturierung von Personal, Remote Management, Interkulturelle Kompetenz
- Management und Simplifizierung hochkomplexer Geschäftsabläufe

PERSÖNLICHES

Diplom-Betriebswirtin (FH)

Ulrike Weida-Wadenpohl

Geboren am: 07.01.1965

Staatsangehörigkeit: deutsch



BERUFSERFAHRUNG

seit 05/2020

Weida-Wadenpohl Interim Management und Consulting, Pforzheim

Freiberufliche Beraterin

Transformations-, Go-to-Market- und Business Management Projekte für Groß- und Mittelstandsunternehmen

seit 04/1997

Hewlett Packard Enterprise GmbH, Böblingen (bis 11/2015 Hewlett Packard GmbH)

seit 09/2018

Vice President Transformation Programs, HPE Global Sales Excellence

- Transformation des Go-to-Market-Modells für das HPE Support Geschäft
- Unterstützung bei der Entwicklung des neuen Hardware-Category-Manager Organisationsmodells
- Entwicklung geschäftsbereichsübergreifender Lösungen

09/2017 – 10/2018

Vice President New Business Go-to-Market + Category Management, HPE Pointnext Global

- Führungsverantwortung für die globalen und regionalen GTM Organisationseinheiten mit 8 Senior Managern und 150 Mitarbeitern in 6 Kontinenten
- Transformation des globalen operativen Organisationsmodells
- Prozess- und Ressourcen Optimierung der Go-to-Market Funktionen und Geographien
- Globale Umsatz- und Go-to-Market-Verantwortung für das Service Neugeschäft
- Business Development Service- und Supportportfolio, Markteinführung neuer Service- und Supportleistungen sowie Vorantreiben von Portfolio Innovationen, Channel Business Development
- Erstellung und Umsetzung der weltweiten Business Pläne

04/2016 – 08/2017

Vice President Service Lines + Attach Services Go-to Market, HPE Service Organisation EMEA (=Europe, Middle East and Africa)

- Leitung des Portfolio Innovation Teams
- Impact Management des Enterprise Services Spin-Off auf HPE Support Portfolio und Vertrieb
- Entwicklung eines neuen Organisationsmodells zur Integration von Support und Consulting bei signifikanter Kosten- und Ressourceneinsparung
- Channel Business Development (Fachhandel- und Distribution)
- parallel: Fortführung aller Aufgaben und Verantwortungen aus der Position Senior Director

07/2012 – 03/2016

Senior Director Service Lines + Attach Services Go-to-Market, HP/HPE Service Organisation EMEA

- Führungsverantwortung für 3 Senior Manager, 29 Mitarbeiter in der Europa Organisation und 220 Mitarbeiter in den regionalen Teams
- Go-to-Market Verantwortung für das Service Neugeschäft
- Umsatz- und Margenverantwortung, Lifecycle Management, Business Development für das Support Service-Portfolio
- Entwicklung des europäischen Pay-As-You-Go Angebots (HPE-Flexible-Capacity-Services)

BERUFSERFAHRUNG (Fortsetzung)

seit 04/1997

Hewlett Packard Enterprise GmbH, Böblingen (bis 11/2015 Hewlett Packard GmbH)

11/2010 – 06/2012

Director Business and Portfolio Management, HP Service Organisation EMEA

- Geschäftsverantwortung für das Service Neugeschäft
- Entwicklung eines neuen Modells zur Preisgestaltung
- Erfolgreiches Portfoliomix Management: Von traditionellen Supportleistungen hin zu proaktiven, produktübergreifenden Servicelösungen
- Innovative wachstumsorientierte Business Development Programme zur Steigerung des Service Umsatzes

11/2007 – 10/2010

Director Attach Services & Server Services, HP Service Organisation EMEA

- Geschäftsverantwortung für das Support Geschäft für Server und Software Produkte
- Go-to-Market Verantwortung für das Service Neugeschäft
- Business Planung, Entwicklung und Implementierung von Performance Indikatoren und Reporting
- Business Development sowie Durchführung geschäftsübergreifender Projekte

03/2007 – 10/2007

Director Strategische Planung, HP Imaging und Printing Geschäft Deutschland

- Entwicklung eines strategischen, segmentspezifischen 3-Jahres-Geschäftsplans
- Definition und Implementierung von Performance Indikatoren und einer Scorecard
- Vorbereitung des CEO Review

10/2005 – 02/2007

Director Enterprise und Graphics Marketing HP Imaging und Printing Geschäft EMEA

- Verantwortlich für das Segment Marketing für HP Enterprise und Graphics Produkte
- Marketing-Transformation, inkl. Outsourcing Konzept und Performance Management System
- Entwicklung von Wertversprechen und einer Kommunikationshierarchie
- Initiierung eines revolutionären Influencer Programms und eines preisgekrönten Messeauftritts

06/2002 – 10/2005

Director Business Management, HP Imaging und Printing Geschäft Deutschland

- Lifecycle Management, Verantwortung für Markteinführungen und Investitionsentscheidungen
- Erfolgreiche Integration zweier Teams

11/2000 – 05/2002

Consumer Category Business Manager, HP Imaging und Printing Geschäft Deutschland

- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Channel-Strategien
- Zusammenarbeit mit Handelspartnern und Presse / Industrie Analysten, Teilnahme an Messen

04/1998 – 10/2000

Marketingleiter Retail, HP Consumer Geschäft Deutschland

- Definition und Operationalisierung des Retail Trade Marketing Plans
- Definition und Einführung neuer Kompensationsmodelle für HP Vertrieb und Retailpartner
- Verantwortung für das Merchandising Programm sowie Leitung der Extended Salesforce

04/1997 – 03/1998

Europäisches Produktmanagement und Business Development für HP-Color LaserJet Drucker + Integration Manager des Geschäftsbereichs Laserdrucker, HP Peripherie Marketing Center Europe

10/1996 – 03/1997

Hewlett Packard Ltd., Boise

Produktmanager für HP Color LaserJets, HP LaserJet Organisation, Weltweit

05/1989 – 09/1996

Hewlett Packard GmbH, Böblingen

01/1996 – 09/1996

Europäisches Produktmanagement & Business Development für HP-Color LaserJet Drucker, HP Peripherie Marketing Center Europe

08/1993 – 12/1995

Europäischer Produktmanager für HP OfficeJet Produkte, HP Peripherie Marketing Center Europe

05/1989 – 07/1993

Financial Analyst für das HP Peripherie Marketing Center Europe

WEITERBILDUNG - STUDIUM - AUSBILDUNG - SCHULE

seit 05/2020

Mediationsausbildung

Steinbeis Hochschule Berlin, Niederlassung Stuttgart

seit 11/2019

Masterstudium Umweltwissenschaften

Fernuniversität Hagen

2002

INSEAD – Young Managers Program

Frankreich / Singapur

10/1985 – 04/1989

Fachhochschule für Wirtschaft Pforzheim

Bachelorstudium in Business Management mit Schwerpunkt Finanzierung und Controlling

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

Parallel: Teilzeittätigkeit bei August Kautz, Juwelier, Pforzheim

08/1975 – 07/1984

Abitur

Reuchlin-Gymnasium Pforzheim, Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

BESONDERE AUSZEICHNUNGEN

1997 Hewlett Packard European Excellence Award

2003 Hewlett Packard Presidents Club (worldwide Sales Award)

2006 Hewlett Packard Circle Award Finalist (worldwide Marketing Award)

2014 Hewlett Packard Führungskräfte Talent Programm, Project Winner

SOFTSKILLS

- Ziel- und ergebnisorientiert, hocheffizient
- Führungsstark
- Rasche Auffassungsgabe, hohe Belastbarkeit
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen
- Diplomatisches Gesprächsgeschick
- Entrepreneur
- Selbstmotivation und Eigeninitiative
- Kommunikation durch die Hierarchien
- Kreieren und Management leistungsstarker, hochmotivierter Teams

Ulrike Weida-Wadenpohl

Pforzheim, 29. Juni 2020