

LEBENS LAUF

PERSÖNLICHE DATEN

Name: **Eckhard Bilitewski**
Geburtsdatum: 23. Mai 1964 in Oberhausen
Nationalität: deutsch
Familienstand: verheiratet, 2 Töchter

Adresse: Ernststraße 9
35452 Heuchelheim
Telefonnummer: 0641.71523
Mobilnummer: 0170.7934489
E-Mail: eckhard.bilitewski@3coplus.de

Ausbildung: Bankkaufmann Deutsche Bank AG
Diplom-Kaufmann Justus-Liebig-Universität Gießen

Auslandseinsätze: UK, Schweiz, Japan, USA

Sprachen: Deutsch (Muttersprache)
Englisch (fließend)

PROFIL IN KÜRZE / STICHWORTE

Geschäftsleitung / Organisationsentwicklung und -gestaltung / Transformation und Change Management / Digital Business Transformation / Vertrieb / Personalführung und -entwicklung / Kommunikation / Coaching

BERUFLICHER WERDEGANG

seit 2017	3CoPlus – Excellence in Consulting, Coaching & Communication
2011 – 2017	NTT DATA Deutschland GmbH ; München / Frankfurt / London Mitglied der Geschäftsleitung; Senior Vice President Head of Corporate Development
2002 – 2011	IBM Deutschland GmbH ; Stuttgart / Frankfurt / Zürich Vice President Industry Leader Financial Services Head of Business Development Financial Services
1991 – 2002	PriceWaterhouseCoopers Consulting Frankfurt Partner und Mitglied der Geschäftsleitung Leitender Berater und Global Relationship Partner Financial Services
1987 – 1991	Justus-Liebig-Universität Gießen Wirtschaftswissenschaftliches Studium Abschluss: Diplom-Kaufmann

AUFGABENSTELLUNGEN / PROJEKTE / ERFAHRUNGEN

2014 – 2017	NTT DATA Deutschland GmbH <i>Aufgabenstellungen:</i> Geschäftsaufbau <ul style="list-style-type: none">○ Aufbau Application Management Geschäft○ Portfolio Definition und Optimierung○ Identifikation und Durchführung strategischer Initiativen (Digitale Transformation; integrierte Mobilität) Organisationsentwicklung <ul style="list-style-type: none">○ Implementierung und Durchführung der strategischen Planung (3-Jahres Mittelfristplanung)○ Durchführung organisatorischer Veränderungen mit entsprechenden Change Management Prozessen○ Planung eines Innovation Labs
-------------	--

Relationship-Aufbau

- CIO-Bindungsprogramm
- Aufbau eines Client-Advisory Boards
- Aufbau eines Partner Öko-Systems - Netzwerkbildung zu Kreativ-Agenturen und Start-ups

Rolle:

Corporate Development

2013

NTT DATA EMEA Ltd.

Aufgabenstellungen:

- Aufbau europaweiter Delivery Einheiten
- Definition der dafür notwendigen horizontalen Service Offerings
- Aufbau eines europaweiten Knowledge Management Systems

Rolle:

Vertrieb und Delivery

2011 – 2012

NTT DATA Deutschland GmbH (ehemals Cirquent GmbH)

Aufgabenstellungen:

- Durchführung des Re-brandings von Cirquent zu NTT DATA
- Nach der Firmierung zu NTT DATA verantwortlich für Sales Operations der Bereiche Public und Financial Services in EMEA (Aufbau eines einheitlichen Vertriebssystems in Europa, Definition und Durchsetzung der fachlichen Anforderungen, Aufbau entsprechender Reportings)

Rolle:

Marketing & Kommunikation

Sales Operations

2008 – 2011

IBM Deutschland GmbH

Aufgabenstellungen:

- Gesamtverantwortung Business Development für die Industrie Banking/ Financial Markets
- Definition der Industrie Agenda und Integration der unterschiedlichen Lines of Business (LoB)
- Signifikante Steigerung der x-LoB Opportunities (+80%)

Rolle:

Geschäftsentwicklung und Integration

2006 – 2008

IBM Nordost-Europa

Aufgabenstellungen:

- Aufbau eines Strategieteams für die Industrie Banking und Financial Markets das Gesamtlösungsangebot der IBM betreffend
- Initiierung und Implementierung eines europäischen Big Deal Teams (Sourcing Agenda) als Querschnittsfunktion über die verschiedenen Lines of Business – vom Business Case bis zur operativen Umsetzung
- Verdoppelung der relevanten Pipeline

Rolle:

Geschäftsentwicklung und Vertrieb

2002 – 2006

IBM Business Consulting Services

Aufgabenstellungen:

- Übergang von PriceWaterhouseCoopers Consulting zu IBM Business Consulting Services
- Gesamtverantwortung für den Beratungsbereich Global Business Services für Banking / Financial Markets in Zentraleuropa
 - Volle P&L-Verantwortung
 - 250m€ p.a. Umsatzverantwortung
 - Berichtslinie zur deutschen IBM Geschäftsführung
 - Berücksichtigung des deutschen Mitbestimmungsrechtes (ver.di und IG Metall)
 - Konsolidierungsagenda mit allen notwendigen Konsequenzen

Rolle:

Management- und Linienverantwortung innerhalb eines Konzerns
Change Agent im Rahmen der Integration

1996 – 2002

Coopers & Lybrand / PriceWaterhouseCoopers Consulting

Aufgabenstellungen:

- Global Relationship Partner für eine deutsche Großbank
 - Entwicklung des Mandates zu einem europäischen Beratungsmandat (Umsatzentwicklung von x100k€ zu einem 40m€ Account p.a.)
- Wahrnehmung der HR-Verantwortung für das Beratungsgeschäft in Financial Services
- Im Rahmen des weltweiten Zusammenschlusses der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und der zugehörigen Beratungsgesellschaften Price Waterhouse und Coopers & Lybrand zu PriceWaterhouseCoopers mitverantwortlich für die Integration der beiden Beratungsgesellschaften in Deutschland (Prozesse und Kulturen)

Rolle:

Management Rolle innerhalb eines Beratungsunternehmens
Change Management Agent
Vertrieb

1991 – 1996

Coopers & Lybrand

Aufgabenstellungen:

- Zunächst Mitarbeit, dann Projektleitung in Projekten mit fachlichem als auch DV-technischem Hintergrund (Organisations- und Prozess-Beratung und SAP-Implementierung)

Rolle:

Leitender Berater mit Kunden- (Sales & Delivery), Themen- und Personalverantwortung

WEITERE QUALIFIKATIONEN

Change Management

Fernseh- und Interviewtraining

Gesprächs- und Verhandlungstechnik

Interkulturelle Kompetenz

Moderation; Kommunikation; Rhetorik

Personalführungstrainings

Planungsworkshops

Präsentation – Auftritt und Wirkung

Projektmanagement

Vertriebstrainings

Workshopgestaltung – Konzeption unterschiedlicher Formate

MITGLIEDSCHAFTEN

IBF International Bankers Forum e.V.

BEM Bundesverband Elektromobilität e.V.