

SHS VIVEON

The Customer Management Company.

Karriere bei SHS VIVEON

München, 2012



SHS VIVEON im Überblick

- Internationales Business- und IT-Beratungsunternehmen mit Kernkompetenzen in den Bereichen:
 - Customer Analytics
 - Business Intelligence / Data Warehouse
 - Customer Relationship Management
 - Customer Risk Management
 - Corporate Performance Management
- Tochterunternehmen GUARDEAN GmbH als internationaler Softwareanbieter für Customer Risk Management
- 6 Standorte in München (Zentrale), Kastl bei Altötting, Köln, Stuttgart, Wien (AT) und Zürich (CH)
- > 200 Mitarbeiter aus über 20 Nationen
- Umsatz 21 Millionen Euro
- Firmengründung 1991, börsennotiert seit 1999

Wir sind ein international agierender Business- und IT-Lösungsanbieter im Bereich Customer Management. Zusammen mit unserem Software-Tochterunternehmen GUARDEAN GmbH bieten wir marktführende Expertise in den Bereichen Customer Value und Customer Risk Management.

Mehr als 200 Kunden in 15 Ländern vertrauen unserer Expertise:

Telekommunikation



Finanzdienstleistung



Weitere



SHS VIVEON Positionierung im Markt

Facts & Figures	SHS VIVEON GRUPPE	
Geschäftsbereiche	Customer Value Management	Customer Risk Management
Geschäftsmodell	Business- und IT-Beratungsdienstleistung	Business- und IT-Beratungsdienstleistung, zusätzlich Tochterunternehmen Guardean GmbH als Softwareanbieter im Bereich Risk-Management-Systeme
Servicearten	Professional Services <u>und</u> ASP / Cloud Services	Professional Services <u>und</u> Software-Lizenz, -Wartung, ASP / Cloud Services



Was macht SHS VIVEON? Typische Fragestellungen unserer Kunden

Customer Value Management

Data Warehouse (DWH) / Business Intelligence (BI)

- Wie hoch ist der Customer Lifetime Value (CLV)?
- Wie hat sich der Kundenbestand über die Zeit nach Kundensegmenten verändert?
- Welche meiner Kunden sind "Netzwerker"?

Customer Analytics / CRM

- Welche Wünsche haben meine Kunden?
- Welche Kunden haben Affinität für zusätzliche Services/Produkte?
- Wie kann ich B-Kunden zu A-Kunden entwickeln?
- Welche Kunden sind abwanderungsgefährdet?

Customer Risk Management

Antragsmanagement / Bonitätsprüfung

- Wie hoch ist das Ausfallrisiko beim Einzelkunden?
- Welche Kreditentscheidungen können automatisch genehmigt bzw. abgelehnt werden?
- Wie hoch ist das Betrugsrisiko (Fraud)?

Forderungsmanagement

- Wie hoch ist die Beitreibungswahrscheinlichkeit meiner Forderung(en)?
- Wann ist die Übergabe der Forderung ans Inkasso und mit welchen Folgemaßnahmen sinnvoll?
- Wie hoch sind meine Risikokosten?

Ganzheitliches Customer Management



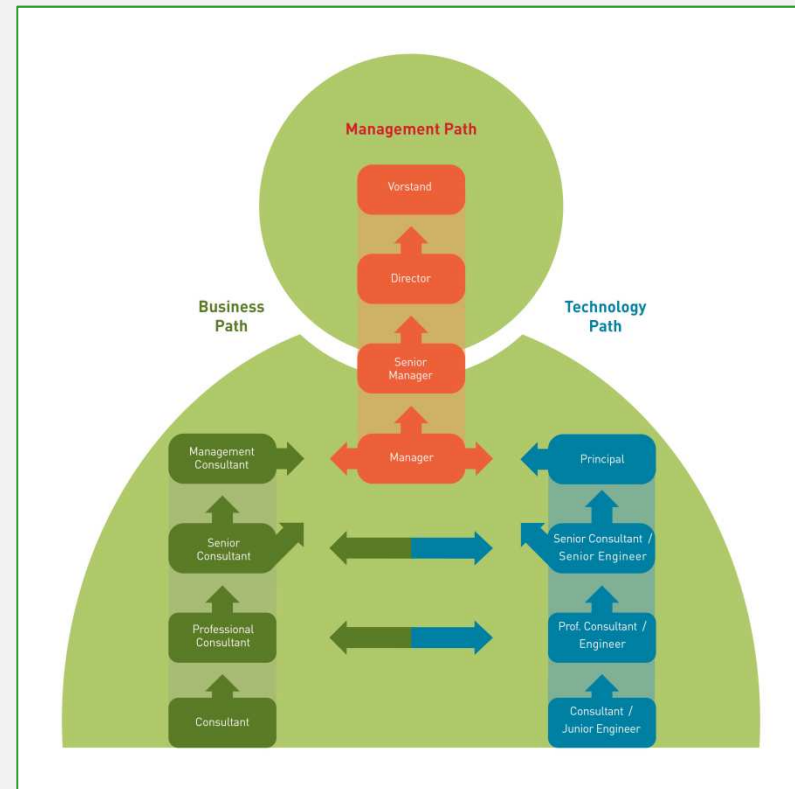
Was macht SHS VIVEON? Ausgewählte Themen unserer Projekte

Customer Value Management		Customer Risk Management	
Kundengewinnung <ul style="list-style-type: none"> • Kundensegmentierungen • Kundenprofile • Prognosemodelle • Data Mining • Analytics 	Aufbau BI / DWH <ul style="list-style-type: none"> • BI / DWH Tool Auswahl • DWH / BI Architektur • DWH Aufbau • BI Strategie • Datenmodelle 	Antragsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Auskunftsevaluierung • Analytische Prognosemodelle • Entwicklung von Scorecards • Entscheidungsprozesse • Risk Based Pricing 	<ul style="list-style-type: none"> • Portfoliobetrachtung • Kreditprüfung • Risikokostenkalkulation • Antragsentscheidung • Betrugsmanagement
Bestandskundenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Kampagnendesign /-ausführung • Kundenwertorientierte Servicedifferenzierung • Cross- und Up-Selling Konzepte • Next Best Offer / Activity 	Bestand BI / DWH <ul style="list-style-type: none"> • Reporting • Data Quality Checks • DWH Review 	Bestandskundenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Limit Management • Aktuelles Reporting • Berechnung der Risikokosten • Basel 2 relevante Dokumentation • Kundenwertbetrachtung 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring von Kauf- und Zahlungsverhalten • Überwachung der Zahlungseingänge • Limit-Steuerung
Kundenrückgewinnung <ul style="list-style-type: none"> • Loyalty Programme • Kündigungsprognosen • Win Back Maßnahmen 		Forderungsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Kundensegmentierung • Optimierung der Ford.-Prozesse • Reduzierung der DSO • Forderungsmaßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Verwaltung von Forderungen • Bearbeitung von Forderungen • Minimierung von Ausfallrisiken • Inkassosteuerung

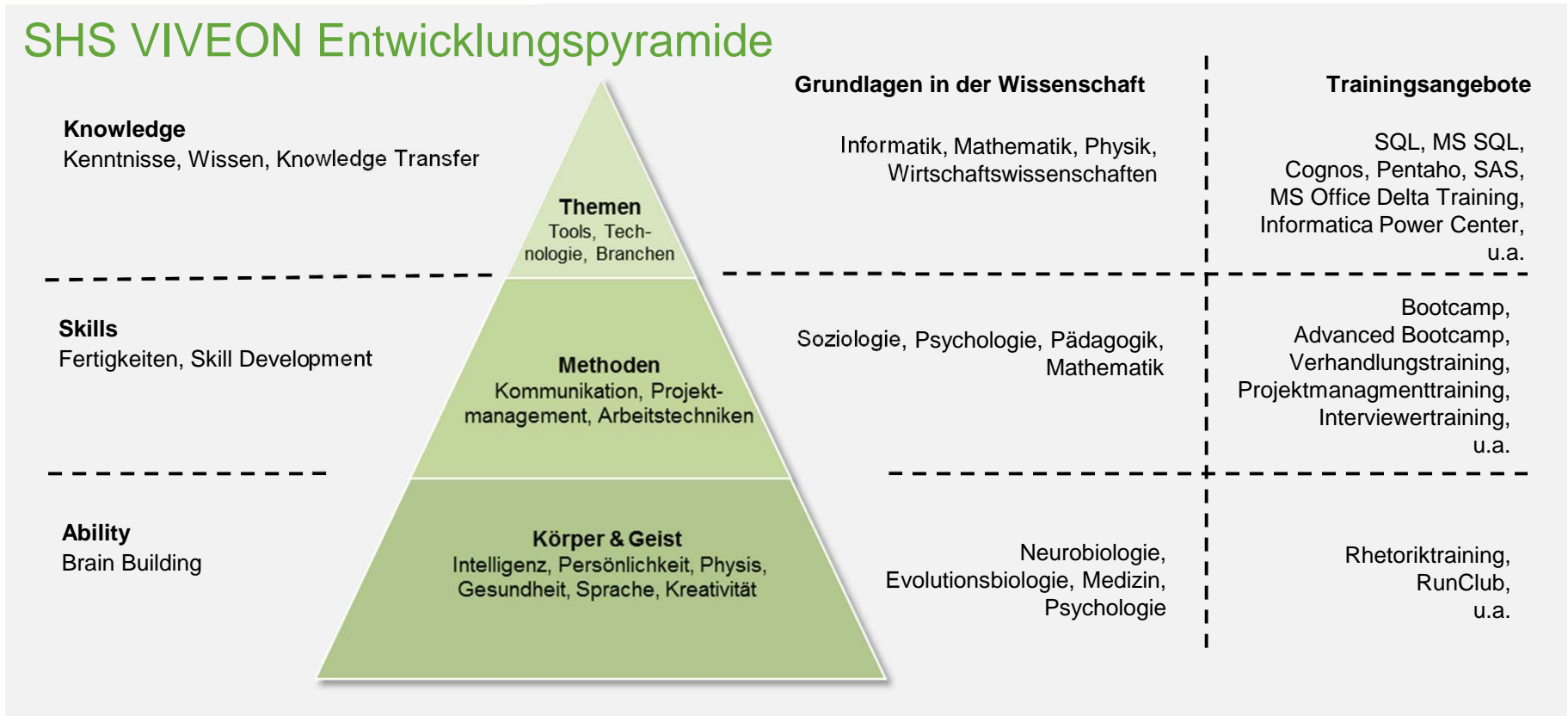


SHS VIVEON Karrierewege

- Business Consulting Path**
Der Business Consulting Path umfasst alle Tätigkeiten zur Beratung, Unterstützung und Begleitung von Unternehmen bezüglich der Gestaltung und des Einsatzes von Strategien, Organisations-Strukturen, Fach- und IT-Prozessen, Technologien und Methoden.
- Technology Consulting Path**
Der Technology Consulting Path umfasst alle Tätigkeiten bei der Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen im Kundenkontext.
- Management Path**
Im Management Path gehören neben den fachlichen Tätigkeiten im Technology oder Business Consulting auch die disziplinarische Führung von Mitarbeitern sowie die Übernahme von internen Management-Aufgaben zum Tätigkeitsspektrum.



SHS VIVEON Entwicklungspyramide



Management-Team der SHS VIVEON



Stefan Gilmozzi

Vorstand / CEO

Der Betriebswirt und Controller ist Vorstand und CEO der SHS VIVEON AG. Er war Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender der Business- und IT-Beratung VIVEON AG (Gründung: 2000), die im August 2006 mit der SHS Informationssysteme AG zur SHS VIVEON AG verschmolzen wurde.

Head of Human Resources

Der promovierte Mediziner ist Mitglied der Geschäftsleitung der SHS VIVEON AG und war Gründungsmitglied der Business- und IT-Beratung VIVEON AG. Er verantwortet den Bereich Human Resources.



Dr. Harald Föst



Dr. Michael Sauter

Director / Managing Director

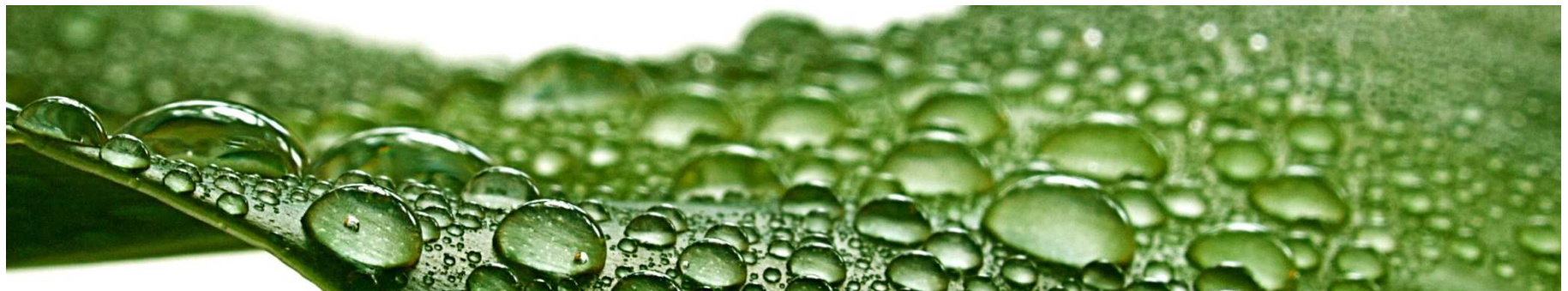
Der promovierte Betriebswirt verantwortet als Mitglied der Geschäftsleitung der SHS VIVEON AG die Bereiche Customer Value Consulting und Customer Risk B2B. Er ist zudem Geschäftsführer der SHS VIVEON Tochter GUARDEAN GmbH.

Director

Der promovierte Mathematiker und Informatiker verantwortet als Mitglied der Geschäftsleitung der SHS VIVEON AG den Bereich Customer Risk B2C, sowie das Geschäft in Österreich und der Schweiz.



**Dr. Jörg
Seelmann-Eggebert**



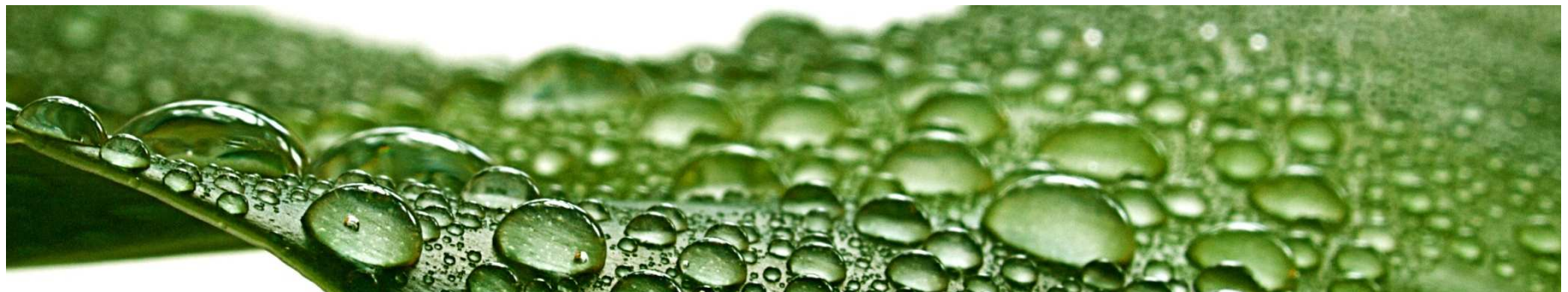
Wen suchen wir?

Allgemeines Profil

- 🍃 Akademiker mit wirtschafts- oder naturwissenschaftlichem Studienabschluss
- 🍃 Analytisch begabte Menschen mit Business Know-how und Affinität zur Informationstechnologie
- 🍃 Mitarbeiter mit einer Leidenschaft für unsere Themen
- 🍃 Beraterpersönlichkeiten mit guten kommunikativen und Social Skills
- 🍃 Leute, die Spaß an Projekten und am Umgang mit Kunden haben
- 🍃 Leistungsbereite, authentische Charaktere, die fordern und gefordert werden wollen

Aktuell gesuchte Profile

- 🍃 (Junior) Consultant Business Intelligence und Data Warehouse (m/w)
- 🍃 (Junior) Software Engineer / Technical Consultant (m/w)
- 🍃 (Junior) Consultant operatives CRM (m/w)
- 🍃 weitere Profile auf unserer Website



Profil "Consultant Business Intelligence und Data Warehouse (m/w)"

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Fachliche Beratung unserer Kunden zu o.g. Themen vor allem in technologischer Hinsicht
- Ermittlung des Informationsbedarfs aus Sicht des Anwenders sowie die Konzeption von Berichts- und Kennzahlensystemen
- Zusammenführung von fachlichen und technischen Anforderungen
- Konzeption und Implementierung von Anwendungen, Berichten und Abfragen zur Analyse und Auswertung der Business Information
- Aufbau, Datenmodellierung und Datenversorgung von Data Warehouses

Erfolgskriterien für Ihren Einstieg

- Ein überdurchschnittlich abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen, Informatik, Mathematik, Physik o.ä. oder eine vergleichbare fachliche Ausbildung
- Kenntnisse relationaler Datenbanken und / oder von BI-Tools und erste Erfahrung in der Beratung und Projektarbeit (idealerweise im Data Warehouse Umfeld)
- Grundlegende SQL-Kenntnisse und idealerweise Kenntnisse eines der marktführenden ETL- oder BI- Tools: Informatica PowerCenter, Oracle Warehouse Builder, Cognos, MicroStrategy, Business Objects
- Verständnis für komplexe Zusammenhänge und ausgezeichnete analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Freude an IT-Projekten sowie am Umgang mit Menschen und Daten



Profil "Software Engineer / Technical Consultant (m/w)"

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Begleitung unserer Kundenprojekte von Anforderungsanalyse über Spezifikation, Implementierung und Test bis zur Unterstützung im operativen Betrieb
- Integration, Konfiguration und Customizing von prozessorientierten Standardkomponenten
- Konzeption und Implementierung von Anwendungen auf Basis von Microsoft, XML und relationalen Datenbanken
- Unterstützung bei Systemtests und Software-Installationen
- Aufbau und Datenmodellierung von Datenbanken sowie Erstellung von Datenbank-Reports
- Erstellung von Entwicklungs- und Benutzerdokumentationen

Erfolgskriterien für Ihren Einstieg

- Ein überdurchschnittlich abgeschlossenes Hochschulstudium der Wirtschaftsinformatik, Informatik oder eine vergleichbare fachliche Ausbildung
- Kenntnisse im Bereich Java und J2EE (vorzugsweise im EJB, JMS, JDBC und Web Services Umfeld) oder Kenntnisse im Bereich C# und .NET-Framework
- Erste Erfahrung in der (Web) GUI Entwicklung (mit SWING & AWT)
- Basis Skills im Umgang mit Applikationsservern (JBoss, BEA WebLogic)
- SQL Kenntnisse und grundlegende Erfahrung mit relationalen Datenbanksystemen (Oracle, Microsoft SQL Server)
- Verständnis für komplexe Zusammenhänge und ausgezeichnete analytische und konzeptionelle Fähigkeiten



Profil "Consultant operatives CRM (m/w)"

Ihre Aufgabenschwerpunkte

- Konzeption und Realisierung von Lösungsarchitekturen, etwa für Multichannelintegration oder Customer Self Service Anwendungen
- Prozessanalysen, -designs und -optimierungen zur Einführung von Kampagnenmanagement, Decision Support oder operativen CRM Systemen
- Integration von Standardsoftwarelösungen & Individualentwicklungen unter Berücksichtigung von Leistungs- und Zukunftsfähigkeit in der IT-Landschaft des Kunden
- Umsetzung operativer Kampagnenmaßnahmen und Durchführung von Analysen, Benchmarks und Studien
- Mitwirkung bei der Weiterentwicklung unseres Beratungsangebotes

Erfolgskriterien für Ihren Einstieg

- Ein überdurchschnittlich abgeschlossenes Hochschulstudium idealerweise Betriebswirtschaft mit technischer oder quantitativer Ausrichtung, Wirtschaftsinformatik, Mathematik, Statistik oder Informatik
- Erste Erfahrung im Bereich operatives CRM, Kampagnenmanagement, Customer Decisioning oder in der Projektarbeit
- Grundkenntnisse in den gängigen Tools und Technologien, z.B. Siebel, Unica, SAP CRM, Microsoft CRM, Update oder in fachlichen (z.B. Kundenwert- und Abwanderungs-Analyse etc.) und technischen Analysemethoden (z.B. Entscheidungsbäume, Clustering, Assoziationsregeln, multivariate Regression etc.)
- Verständnis komplexer Zusammenhänge und ausgezeichnete analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Erfahrung im Umgang mit gängigen Datenanalyse-Werkzeugen (z.B. SPSS, SPSS Clementine, SAS, R etc.) sowie nach Möglichkeit SQL-Kenntnisse
- Freude an IT-Projekten und an Projekten der Fachabteilung sowie am Umgang mit Menschen und Daten



Sechs gute Gründe, für SHS VIVEON zu arbeiten ...

1

Dynamisches und innovatives Umfeld mit kontinuierlich neuen Herausforderungen und Möglichkeiten!

2

Kurze Entscheidungswege und frühe Übernahme von Verantwortung!

3

Tolle Projekte und Kunden, Themenvielfalt und fachliche Expertise!

4

Ein forderndes Umfeld, in dem man sich schnell entwickeln kann!

5

Nette Kollegen, die sich schätzen und gegenseitig unterstützen!

6

Wir sind erfolgreich und stark wachsend!



SHS VIVEON

The Customer Management Company.

SHS VIVEON AG
Clarita-Bernhard-Str. 27
81249 München

Claudia Wagner
Human Resources Deutschland

Tel.: +49 89 747257 261
eMail: Career-DE@SHS-VIVEON.com



www.SHS-VIVEON.com



www.twitter.com/SHSVIVEONCareer



www.become-an-expert.com
der SHS VIVEON Human Resources Blog



www.Facebook.com/shsviveon.academy

