

Lebenslauf

Mathias Wittneven

Zur Person

Geburtsdatum/-ort: 07.03.1980
Coesfeld

Familienstand: Verheiratet, 1
Kind

Führerschein: A (2006), BE (1998)

Kontakt

Anschrift: Kappenberg 41, 48653
Coesfeld

Mobil: +49 179 7595042

Email: mathias@wittneven.de

„Ich bringe über 15 Jahre Erfahrung in der IT-Branche mit – von der technischen Umsetzung bis zur strategischen Führung. Meine Stärke liegt darin, komplexe Themen verständlich zu machen und Teams zu befähigen, gemeinsam Großes zu erreichen.“



Seit 09/2025

**Digitalisierungsmanager /
KI-Manager**

Weiterbildung

2019–2025

**Account Manager
Enterprise Solutions
Germany**

EPOS Germany GmbH

2017–2019

**Sales Manager
NovoConnect Solution
Germany**

Vivitek EMEA

2010–2017

Key Account Manager

Office Partner GmbH,
Gescher

2008–2010

Channel Manager EMEA

GWAVA EMEA GmbH

2005–2008

Partner Relations Agent

Tobit Software AG

2003–2005

Support / Helpdesk Agent

MeDa Computersysteme
GmbH

Berufliches Profil

Ich nutze die aktuelle Phase bewusst als aktive Weiterbildungs- und Projektzeit: Stillstand ist für mich keine Option. In meinem Lehrgang zum Digitalisierungsmanager/KI-Manager habe ich mein Interesse an neuen Technologien stark vertieft und setze mich wieder deutlich stärker mit technischen Themen und praktischer Umsetzung auseinander. Besonders motivieren mich knifflige Probleme, bei denen ich strukturiert analysiere, Lösungen entwerfe und diese pragmatisch zum Ergebnis führe. Genau diese Kombination aus Techniknähe, Lernkurve und Umsetzungsdrang möchte ich jetzt in einer neuen Rolle wieder voll einbringen.

Seit 2025/09

*Berufliche Neuorientierung / Weiterbildung
(Digitalisierungsmanager & KI-Manager)*

2019–2025

*Account Manager Enterprise Solutions Germany
bei EPOS Germany GmbH*

2017–2019

*Sales Manager NovoConnect Solution Germany
bei Vivitek EMEA*

2010–2017

*Key Account Manager bei Office Partner GmbH,
Gescher*

EPOS Germany GmbH

2019/04 – 2025/08

Account Manager Enterprise Solutions Germany

EPOS ist aus dem Joint Venture Sennheiser Communications (gegründet 2003 als Gemeinschaftsunternehmen von Sennheiser und Demant) hervorgegangen und entwickelt Premium-Audiolösungen für professionelle Anwender, u. a. Headsets für Unified Communications und Contact Center.

📄 🏆 **Trusted Advisor für Channel-Partner und Enterprise-Kunden:** Mathias wurde sowohl von Channel-Partnern als auch von Enterprise-Endkunden gezielt als persönlicher Ansprechpartner angefordert – für strategische Beratung, Projektbegleitung und Lösungsentwicklung auf Augenhöhe.

Zielmarkt

B2B/Channel: UC-/Collaboration-Reseller, TK-Systemhäuser, IT-Systemhäuser sowie Contact-Center-Integratoren; kein Direct-to-Customer, jedoch regelmäßige Vor-Ort-Unterstützung bei Enterprise-Projekten gemeinsam mit Partnern.

Größter Erfolg

Kosatec als neuen Key-Partner gewonnen und strategisch aufgebaut (Partnerentwicklung, Enablement, Projektbegleitung), mit Umsatzsteigerung von ca. **+700%** im Zeitraum 2023–2025.

Key-Kunden / Key-Partner

Strategische Reseller/Partner: Bechtle, CANCOM, Computacenter, außerdem Kosatec (Umsatzsteigerung 2023–2025: +700%), Office Partner (+300%), Made (+250%).

Enterprise-Endkunden (Projektunterstützung): u. a. Hoyer Mineralöl, Nordzucker, EDEKA, TK (Techniker Krankenkasse).

Aufgaben & Tätigkeiten

Verantwortung für Planung, Steuerung und nachhaltige Umsatzentwicklung im betreuten Partner- und Kundenkreis inkl. Jahresplanung und Zielerreichung

Gewinnung, Onboarding und strategische Weiterentwicklung von Channel-Partnern inkl. Enablement und Management-Kommunikation

Trusted-Advisor-Rolle für Channel-Partner und Enterprise-Kunden mit Fokus auf lösungsorientierte Beratung und Projektunterstützung

End-to-end-Begleitung von Enterprise-Projekten mit 10–20 aktiven Opportunities inkl. Stakeholder-Management und Angebotssteuerung

Verantwortung für Forecasting und Pipeline-Management mit einem Volumen von ca. 250–400 k EUR monatlich zzgl. Runrate

Konzeption und Umsetzung von Partner-Enablement-Maßnahmen sowie Begleitung von Markteinführungen neuer Lösungen

Aufbau und Moderation strategischer Partnerformate zur Entwicklung gemeinsamer Use-Cases und nachhaltiger Pipeline-Generierung

Vivitek EMEA – a Brand of Delta Electronics

2017/02 – 2019/02

Sales Manager NovoConnect Solution Germany

Vivitek ist eine Marke von Delta Electronics und bietet Visual- und Collaboration-Lösungen wie drahtlose Präsentations-/Collaboration-Systeme (NovoConnect), Digital-Signage-Player (NovoDS) sowie interaktive Displays (NovoTouch) für Meeting- und Lernumgebungen.

Zielmarkt

Channel/B2B im Fokus: Distributoren (~5%) sowie AV-Reseller/Systemhäuser (~75%); zusätzlich Direct/Endkunden (~20%) in Corporate/Education/Public.

Größter Erfolg

*Umsatzsteigerung von NovoConnect um ca. **25%** im ersten Jahr in Deutschland durch Channel-Aufbau, Enablement und projektgetriebenen Vertrieb; NovoDS kam verspätet in den Markt.*

Key-Kunden / Referenzen (teilweise anonymisiert)

- **Education:** Ausstattung von Schulen in Hessen mit NovoConnect-Lösungen.
- **Hospitality (Corporate Meetingräume):** NovoConnect für Meetingräume einer Marriott-Hotelkette in Berlin (PoC und Rollout-Unterstützung).

Aufgaben & Tätigkeiten

Einführung und Positionierung von NovoConnect als Wireless-Presentation- und Collaboration-Lösung im deutschen Markt

Aufbau und strukturierte Entwicklung eines Distributions- und Reseller-Netzwerks inkl. Recruiting, Enablement und Demo-Support

Steuerung des projektbasierten Vertriebs inkl. Proof of Concept, Demo-Setups, Follow-up und Abschlussbegleitung

Use-Case-Selling für Meeting- und Huddle Rooms, Schulungs- und Education-Umgebungen

Ergänzende Projekte im Bereich Digital Signage (NovoDS) und interaktive Touch-Displays (NovoTouch)

Planung und Durchführung von Partnertrainings sowie technischer und vertrieblicher Unterstützung im Channel

Repräsentation auf Messen und Partner-Events (u. a. ISE Amsterdam) inkl. Produktdemos sowie Lead- und Partnerentwicklung

Office Partner GmbH, Gescher

2010/03 – 2017/02

Key Account Manager

OFFICE Partner ist ein in Gescher (NRW) gegründetes Unternehmen (1997), das sich vom klassischen Systemhaus zum E-Commerce-Spezialisten entwickelt hat und IT-/Office-Hardware über den eigenen Onlineshop vertreibt (u. a. Drucker/Printing, Monitore/Displays, PCs/Server, Netzwerk).

Zielmarkt: Product Manager HP ESSN (bis 12/2011)

B2B (öffentliche Auftraggeber, KMU), zusätzlich Channel/Distribution und einzelne große IT-Dienstleister (vertraulich).

Zielmarkt: Key Account Manager Systemhaus (bis 12/2011)

B2B regional (KMU bis ~250 MA) sowie öffentliche Auftraggeber (Schulen, Behörden, Kommunen, Kreis) im Großraum Borken/Coesfeld.

Zielmarkt: Key Account Manager Online – Geschäftskunden (ab 01/2012)

B2B E-Tail (Händler/Broker), teils Konzerne sowie Bestandskunden.

Key-Kunden (anonymisiert)

- *Lieferung/Rollout von 1.000 Thin Clients an ein Zahlungsunternehmen (anonymisiert).*
- *Lieferung von 25 HP ProLiant Servern an eine große Bank (Deutschland, anonymisiert).*

📌 **Größter Erfolg:** Im B2B-Online-Vertrieb den Umsatz innerhalb von 4 Jahren verachtfacht, Team auf 4 MA ausgebaut und Managed Services im Printing-Bereich eingeführt.

Aufgaben & Tätigkeiten

Verantwortung für Planung, Steuerung und nachhaltige Umsatzentwicklung im betreuten Partner- und Kundenkreis inkl. Jahresplanung und Zielerreichung

Gewinnung, Onboarding und strategische Weiterentwicklung von Channel-Partnern inkl. Enablement und Management-Kommunikation

Trusted-Advisor-Rolle für Channel-Partner und Enterprise-Kunden mit Fokus auf lösungsorientierte Beratung und Projektunterstützung

End-to-end-Begleitung von Enterprise-Projekten mit 10–20 aktiven Opportunities inkl. Stakeholder-Management und Angebotssteuerung

Verantwortung für Forecasting und Pipeline-Management mit einem Volumen von ca. 250–400 k EUR monatlich zzgl. Runrate

Konzeption und Umsetzung von Partner-Enablement-Maßnahmen sowie Begleitung von Markteinführungen neuer Lösungen

Aufbau und Moderation strategischer Partnerformate zur Entwicklung gemeinsamer Use-Cases und nachhaltiger Pipeline-Generierung

GWAVA EMEA GmbH, Ahaus & Tobit Software AG, Ahaus

2008/04 – 2010/02

GWAVA EMEA GmbH – Channel Manager EMEA

GWAVA war ein Softwarehersteller im Novell-GroupWise-Ökosystem mit Lösungen für E-Mail-Archivierung/Compliance (z. B. Retain) sowie Backup/Disaster Recovery (Reload/GroupWise Disaster Recovery) und dazugehörigen Services.

Zielmarkt: Channel/B2B: Betreuung von Distributoren und Resellern in EMEA; Endkundenkontakte nur gemeinsam mit Partnern (typisch über Presales vor Ort).

Key-Partner: Netflex (NL), Atea (SE), Robinson Distribution (ZA).

Größter Erfolg: Standardisierung/Vereinfachung des Lizenzmodells durch einheitliche SKU-Struktur sowie Einführung von GoldMine CRM inkl. Partnerportal (Anforderungen dokumentiert als Sales-Lead im Team); dadurch deutlich vereinfachter Lizenzerwerb und SLA-Abwicklung für Partner und ca. +15% Umsatz.

GWAVA – Aufgaben & Tätigkeiten

Verantwortung für Partnerprogramm und Partnerentwicklung in EMEA mit Schwerpunkt DACH, Benelux, Nordics und Südafrika

Operativer Deal-Support für Partner inkl. Angebots-, Lizenz- und SLA-Themen (Schwerpunkt Partnerprogramm)

Akquise und Aufbau neuer Partner und Distributoren zur strukturierten Netzwerkerweiterung in den Regionen

Durchführung von Onsite-Trainings und Enablement-Maßnahmen zur Steigerung von Vertriebs- und Umsetzungskompetenz

Umsetzung von Prozess- und Tooling-Optimierungen im Channel (CRM, Partnerportal, Workflows)

Koordination und kontinuierliche Steuerung der Partnerkommunikation inkl. Updates, Q&A und interner Abstimmung

2005/07 – 2008/03

Tobit Software AG – Partner Relations Agent

Tobit Software ist ein Softwarehersteller; im Fokus stand damals „David“ als Unified-Messaging-/Groupware-Lösung, parallel gab es die David.Vmax-Division mit einem frühen SaaS-/HaaS-Ansatz (damals vom Markt noch kaum angenommen und später pausiert).

Zielmarkt: Primär Channel/B2B: IT-Fachhandel und Systemhäuser (keine Large Integrators im klassischen Exchange-Umfeld).

Key-Partner / Key-Kunden: IT-Fachhandel/Systemhäuser (DACH) als Kern-Partnerlandschaft. Vereinzelt Zusammenarbeit mit großen, überregionalen IT-Dienstleistern/Resellern (anonymisiert).

Größter Erfolg: Pro Monat ca. 30–40 neue Fachhandelspartner akquiriert, qualifiziert und in die aktive Betreuung überführt.

Tobit – Aufgaben & Tätigkeiten

Kontinuierliche Akquise und Onboarding neuer IT-Fachhandelspartner inkl. Erstqualifizierung und Enablement

End-to-end-Betreuung von Partnern in technischen und vertrieblichen Fragestellungen (Pre-Sales bis Abschluss)

Durchführung von Produktpräsentationen, Partner-Schulungen und Workshops zur Abschlussteigerung

Gezielte Unterstützung von Partnern in Presales-Phasen zur Beschleunigung von Entscheidungsprozessen

Repräsentation des Unternehmens auf Messen und Events zur Leadgenerierung und Partnerbindung

Mitarbeit an der David.Vmax-Initiative inkl. Channel-Feedback und vertrieblicher Begleitung

MeDa Computersysteme GmbH, Havixbeck

2003/02 – 2005/06

Support / Helpdesk Agent

MeDa Computersysteme GmbH ist ein IT-Systemhaus aus Havixbeck, das Unternehmen mit IT-Services rund um Infrastruktur, Client-/Server-Betrieb, Migrationen und Anwendersupport unterstützt.

Zielmarkt

B2B; u. a. Enterprise-Logistik (>10.000 MA) sowie Steuerkanzleien und Rechtsanwälte.

Key-Kunden

Enterprise-Logistikkunde (DACH): Netzwerkbetrieb & User-Helpdesk als Unterstützung der lokalen IT-Abteilung.

Klinkerwerk (~200 MA, mehrere Standorte): ganzheitliche IT-Betreuung über mehrere Standorte.

Größter Erfolg

Rollout der kompletten IT-Infrastruktur für 7 neue Logistik-Mega-Center in DE & AT für insgesamt ca. 500 User (Gruppe).

Aufgaben & Tätigkeiten

Bearbeitung von ca. 30 Support-Tickets pro Woche für rund 15 Kunden mit Reaktionszeit ≤ 24 Stunden in Multi-Standort-Umgebungen

Administration und Betrieb von Windows-Client- und Server-Umgebungen inkl. Active Directory und Terminalservern

Planung und Umsetzung von IT-Rollouts und Inbetriebnahmen vor Ort (Server, Workstations, Routing & Switching)

Eigenverantwortliche Umsetzung von Infrastrukturprojekten vom Kabelzug bis zur vollständigen Betriebsaufnahme

Arbeit in heterogenen IT-Landschaften inkl. Integration von IBM AS/400-Umgebungen in den operativen Support

Enge Abstimmung mit lokalen IT-Teams und professionelles Agieren als externer Servicepartner in sensiblen Situationen

Frühere Tätigkeiten, Ausbildung & Kenntnisse

Frühere Tätigkeiten

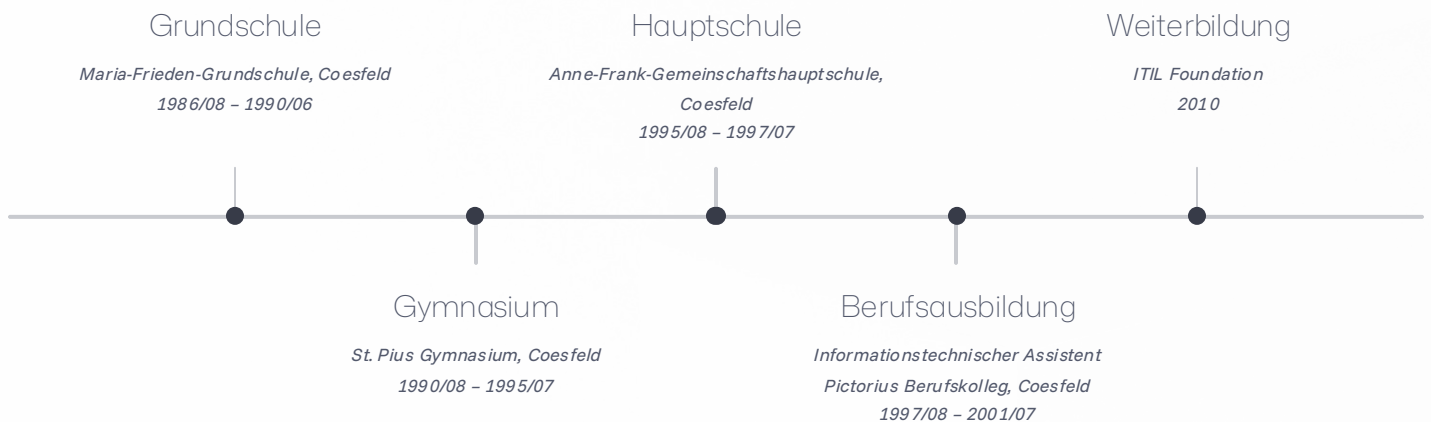
PS-Werbung, Coesfeld (2001/03 – 2002/07)

- *Planen gemeinsamer Projekte mit Kunden vor Ort*
- *Neukundenakquise*
- *Administration des Firmennetzwerks und des Webserver*
- *Erstellung von Web-Seiten*

Personalconsulting & Marketing, Gescher (2000/05 – 2001/02)

- *Pflege der Computersysteme*
- *Führen von Outbound-Gesprächen (Terminvergabe)*
- *Annahme von Inbound-Gesprächen (Aufnahme Kundenstamm)*

Ausbildung & Schulbildung



Sprachen & PC-Kenntnisse

Sprachen

Deutsch 100%

Muttersprache

Englisch 80%

Verhandlungssicher (C1)

Niederländisch 30%

Grundkenntnisse

PC-Kenntnisse & Tools

Betriebssystem & Office

MS-Windows (XP, 7, 8, Server 2000, Server 2008), MS-Office, Office 365, MacOS

ERP & Warenwirtschaft

BüroWare

CRM-Systeme

Goldmine, Salesforce, VTiger, SuiteCRM

Zusatzqualifikationen



*IHK
Digitalisierungsman
ager*



*KI Manager (EDU
Campus)*



*Betrieblicher
Ersthelfer (DRK)*



Rhetorik (VHS)



Präsentation (VHS)



*Personalführung
(VHS)*



*Erfolgreich
telefonieren (VHS)*



*Studium der
Wirtschaftsinformatik
(5 Sem. / 4 Scheine)*