

Victor von Rautenberg-Garczynski

Produktmanager / Head of Business Solution paxconnect

KONTAKT

Adresse: Pfarrer-Theile-Straße 87
13593 Berlin
Telefon: +49 179 421 066 1
Mail: vvrg@hotmail.de

PERSON

Geburtsdatum / Ort: 14. April 1982 in Dresden
Familienstand: verheiratet/ +1 – 4 Jahre
Sprachen: Deutsch (Muttersprache)
Englisch (Verhandlungssicher)



KURZ PROFIL

soziale Fähigkeiten: Übernahme von Unternehmensverantwortung / Fähigkeit zur Problemlösung / Pragmatismus / Blick über den Tellerrand / anpackend / initiativ / leistungsbereit / Verantwortungsbewusstsein / loyal / Lösungsorientiert / Förderer einer starken Unternehmenskultur, basierend auf Vertrauen, Leistung, Fairness und Humor

Berufserfahrung: Entwicklung von B2B/C Plattformen sowie Geschäft / strategische Entwicklung / Führung und Entwicklung von Produktteams / Key Account Management / Vertrieb / Projektmanagement / Produktmanagement / Vertragsgestaltung und Verhandlung / interkulturelle Zusammenarbeit / SaaS / Change Management / Lean Management

ERFAHRUNG

07/2021 – 04/2022

paxconnect GmbH

Position: Head of Business Solution

- Akquise potenzieller Veranstalterpartner
- Entwicklung neuer Produkte inkl. Vertragsgestaltung
- Betreuung der AAA Kunden
- Assistenz der Geschäftsführung
- Projektmanagement

01/2020 – 06/2021

travel-IT GmbH & Co. Kg

Position: Head of Operation travel-IT GmbH & Co. Kg

- Operative Leitung der Geschäftseinheit
- Personal- und Budgetverantwortung
- Qualitätssicherung
- Verantwortung für die Erreichung der Zielvorgaben / KPIs
- Vertretung des Unternehmens nach außen

06/2019 – 06/2020

OTDS e.V.

Position: Vorstand (ehrenamtlich)

- Förderung des offenen touristischen Datenstandards
- Vertretung des Vereins auf Messen und Tagungen

Referenzkontakt: Steffi Schweden – Leiterin Geschäftsstelle
Kontakt: +49 30 284 062 9

05/2014 – heute

travel-IT GmbH & Co. Kg

Position: Produktmanager / Owner

- Unabhängiges Konzeptdesign UI/UX, Projektierung von Client-basierten Softwareanwendungen
- Entwicklung der Userstory
- Produkteigentümer Preisvergleichssystem LMplus3.0/4.0
- Betreuung der Top 4 Key Account-Kunden
- Angebotserstellung / Vertragsverhandlung
- Projektmanagement für die Anbindung neuer XML-APIs von verschiedenen Tourismusdienstleistern
- Produktpräsentation bei Kunden sowie auf Messen, Konferenzen und Tagungen
- Anwendungstests
- Beratung des Geschäftsführers
- Führung des Produktbacklogs

Erfolge:

- Etablierung des Preisvergleichssystem LMplus3.0 für Stationäre Reisebüros bei EXIM TOURS a.s. mit über 500 Partnern (Tschechien)
- Etablierung des Preisvergleichssystems LMplus3.0 bei D-rt Groep B.V und D-rt Retail B.V mit 490 angeschlossenen Reisebüros (Niederlande)

07/2011 – 05/2014

travel-IT GmbH & Co. Kg

Position: Projektmanager / Sales

- Multiple Projektverantwortlichkeiten für Kundenbasierte Softwarelösungen
- Projektplanung
- Projektkontrolle hinsichtlich Qualität, Zeit- / Zielvorgaben
- Ressourcenplanung
- Schulung
- 3rd Level Support

Erfolge:

- Implementierung des Projektplanungs- und CRM Tools Redmine zur Standardisierung der internen Prozesse sowie der Vereinheitlichung der externen Key Account Kommunikation via Ticketsystem.

02/2011 – 07/2011

hotelspezi.de GmbH

Position: Produktmanager / Mitbegründer

- Entwicklung eines Webportals für Hotелеmpfehlungen von Reisebüromitarbeitern für Endkunden
- Konzeptionelles Design und Planung
- Budgetverantwortung

Erfolge:

- Erfolgreicher Verkauf des Portals 07/2011

Referenzkontakt: Frank Woltmann - Geschäftsführer

Kontakt: +49 172/ 301 828

01/2006 – 12/2010

Traveltainment AG

Position: Teamleitung Key Account Management

- Verhandlung / Abschluss von Rahmenvereinbarungen für Softwarelösungen B2B
- Vertrieb / technische Unterstützung
- Produktpräsentationen auf Messen / Auslandstagungen
- Akquise
- Key Account-Verantwortlichkeit für AAA Kunden
- Vertretung des Unternehmens nach außen bei allen Anlässen

Erfolge:

- Aufbau des Key Account Teams
- disziplinarische Verfügbarkeit über das Sales- und Supportteams in Absprache mit dem Head of Sales sowie Head of Support
- Akquise von mehreren namenhaften Reisebürokooperationen und Filialsystemen u.a. Lufthansa City Center, Karstadt Reisen, Solamento Reisen, Best Reisen, Thomas Cook Reisen, Deutscher Reising e.V.

Referenzkontakt: Stefan Berg - Head of Sales & Account Management

Kontakt: +49 151/ 640 433 24

AUSBILDUNG

09/1999 – 07/2002

TCB Reisebüro GmbH /

Oberstufenzentrum Verkehr, Wohnungswirtschaft, Steuern

Abschluss: Reiseverkehrskaufmann