

CV Marion Christine Fraede

Name: Marion Christine Fraede
Geburtsdatum / -ort: 1968 München
Familienstand: verheiratet
Wohnort: Brunnsteinstr. 6, 83104 Tuntenhausen
Mobil: 0172/82 56 400
mailto: mcf@mcf-consult.de
www.mcf-consult.de



Schulbildung:

1984 Gesamtschule Realschulzweig, Mittlere Reife, Seligenstadt
1988 Abitur (math.-nat.), Grafing bei München

Studium & weitere Ausbildung:

Ausbildung zur **(DV) Informatikkauffrau IHK** mit Schul- und IHK-Abschluss
Absolvierte Bereiche: Vertrieb, Marketing, Schulung, Buchhaltung, Administration, Support, Hotline, Programmierung

Fernaufbaustudium **BWL, VWL, Marketing**, AKAD, Fernuniversität Rendsburg

Weiterbildungen:

Cobol BS2000 Siemens, EDI, EAI, SAP, MS Office Tools, diverse individual Software

Unterschiedliche Weiterbildung in diversen Projekt Management Methoden (u.a. Prince2, IPMA, PMI, Scrum, ITIL), NLP, Vertrieb und Marketing, Business Administration, Sprachen, Motivation und Management Tools, gesetzliche Aspekte, Datenschutz, Compliance, diverse Regulatorik

Fremdsprachen:

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (verhandlungssicher)
Spanisch (erweiterte Grundkenntnisse)
Französisch (Grundkenntnisse)
Italienisch (Grundkenntnisse)

Tätigkeitsfelder:

Management Consulting, internationales Projekt Management, Controlling, Marketing, Sales, Human Resources, Integrations-spezialistin, Projekt Management, berufene externe Dozentin für Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieurwesen sowie Unternehmensführung

Leistungssport:

ehemals Dressurreiten der Schweren Klasse (nat. & international)
Turnierrichter und gelistete Sachverständige für den Pferde-Leistungssport, Mitglied des DRV (Deutsche Richter Vereinigung e.V. für den Pferdeleistungssport), Fördermitglied im FRB e.V.

CV Marion Christine Fraede

Beruflicher Werdegang:

Konzern, München – **Geschäftsstellenassistentz**

Konzern, München - **Praktikum Marketing** Erstellung und Koordinierung des Marketing Guide für die vertrieblichen Zielsetzungen der weltweiten Versicherungswirtschaft

Consulting, München - **Kaufm. Einsätze im mittleren und gehobenem Management**

Internationales SW-Unternehmen, München - **Sales Manager EDI** Produkte und Projekte, branchenübergreifend, weltweit

Internationales SW-Unternehmen, München - **Sales Manager EAI**, Finance/Insurance, Retail, Production in D, A, CH

Internationales Beratungsunternehmen, München - **Senior Consultant** und **Sales Manager** EMEA für SAP, EDI, EAI, eBusiness, Client/Server

Seit 2003 Selbständige Unternehmensberaterin Management und Strategieberatung, globales Projekt Management, Integrationsspezialistin, Begleitung Entrepreneurship, externe Dozentin sowie freie Autorin, **Status: Partner Level, VP**

Besondere Stärken:

- über 30 Jahre IT und Business Knowhow
- über 30 Jahre Erfahrung im Controlling (auch als Dozentin)
- über 30 Jahre Projekt Management (Großprojekte inkl. Personal- und Budget-Verantwortung, Methoden u. a. Cortex, PMI, IPMA, PMP, Prince2, Scrum, SaFe, Agile, COBIT), Teamgrößen auch >100 MA
- über 30 Jahre Erfahrung in der Leitung von SAP Projekten im Hause SAP, bei Dienstleistern und Endkunden, Einführungen, globale Plattformen, Optimierung, Upgrade, Migration, Modul-übergreifend (SD/MM, FI/CO, PI, HR etc.) für R/3, ECC inkl. NetWeaver, Fiori, EDI, Ariba, Hybris, HCM-Suite, Cloud for Customer (C4C), S4 HANA
- über 25 Jahre Spezialistin für EDI, EAI, eCommerce und Digitalisierung sowie Umsetzung von DSGVO, GoBD, IT-Sec
- über 25 Jahre Führungsaufgaben und Management, VP Level
- 18 Jahre Erfahrung mit SOX Compliance und Regulatorik (IFRS, FDA, MHRA, VAIT, etc.)
- 16 Jahre als externe Hochschuldozentin in Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsingenieur und Unternehmensführung sowie MentorING
- Sehr erfolgreiche Motivation von Mitarbeitern, Partnern und Unternehmen in Projekten
- Sehr erfahren in Audits, Regulatorik, intern. Normungsgremien
- Sehr erfahren, erfolgreich im Verkauf von technisch anspruchsvollen Produkten und Dienstleistungen inklusive Vertragsverhandlungen
- Sehr erfahren in Reporting Strukturen und Business Planung
- Sehr erfahren in der Führung von Produktlinien und Business Einheiten unter signifikanter Profit Orientierung
- Sehr erfahren mit amerikanischen und asiatischen Business Strukturen und Kultur
- Sehr erfahren mit Off-/Nearshore und interkultureller Teamführung
- Große Selbstmotivation und Weiterbildung