



Projektumfang kompakt

BRANCHE
Automobil

KUNDE
Daimler AG

PRODUKT
Trucks

ART DES PROJEKTS
PM Prozess & Strategie
Vertrieb LKW

DAUER
1 Jahr

Projektmanagement, Prozess- & Strategieberatung im Bereich Vertrieb & IT

Aufgabe

prognum übernimmt im Projekt SFTPII bei Mercedes-Benz Trucks das Projektmanagement sowie die Prozess- und Strategieberatung.

Blueprint Retail Plattform - Operationalisierung/ Betrieb

- Begleitung bei Rolloutaktivitäten (Planung, Konsolidierung von Rückmeldungen, Kommunikation von Prozessänderungen an GSD)
- Abfrage, Sammlung, Tracking, Aufbereitung von Prozessänderungsinformationen aus Märkten bzw. Fachbereichen im Vertrieb MB Truck und Wahrnehmung einer koordinativen Schnittstellenfunktion für die Sparte zu GSD/P* sowie Nachverfolgen der Themen (Prozess der Operationalisierung)
- Vorbereitung von Prozessworkshops oder weiteren die Plattform betreffenden fachlichen/inhaltlichen Terminen
- Organisation von User-Meetings und Klärung fachlicher Fragen (Teilnehmer: Prozessexperten der Märkte und Fachbereiche Vertrieb MB Trucks)
- Dokumentenmanagement für Linienbetrieb Blueprint Retail Plattform aufbauen und nachhalten (Strukturierung der Inhalte)

Gremienmanagement - Konzeption + Operationalisierung

Weiterentwicklung:

- Konzeption einer Weiterentwicklung der Truck-Gremienlandschaft Vertrieb Lkw für Prozess / Systemprojekte (Sollprozess-Definition)
- Massnahmenbeschreibung (Ziele, Zusammensetzung, operativer Betrieb, Regelwerk)



STRATEGIC FUTURE TRUCK PROGRAM
SFTP
Das Strategic Future Truck Program ist das neue Fahrzeug-Programm von MB Trucks für den Fern-, Verteil- und Bauverkehr > 18t.





Betrieb:

- Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung der Gremiensitzungen
- Sammlung und Clusterung der Projekte (Projektportfolio-Management)
- Maßnahmenverfolgung und -controlling: Nachhalten/Tracking von Vereinbarungen (Vereinbarungsliste)
- Themenliste führen
- Konsolidierung der IT-Budgets der Bereiche Vertrieb Lkw und Märkte (Budgetübersichtsliste)

Downstreamintegration (Prozessberatung)

- Integration Downstreamgeschäft (Einzelprozesse) in die Sollprozessdefinition der Sales Operations (TE/SO)
- Identifikation von Vernetzungen in der Gesamtprozesskette Neufahrzeug inkl. Downstreamgeschäft
- Beschreibung und Aktualisierung der Prozessbeschreibungen anhand der Wertstrommethodik und Weiterentwicklung der Prozessdarstellungen
- Ausgestaltung der Teilprozesse in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- Ableiten von Handlungsbedarfen aus den Prozessanalysen
- Weiterentwicklung der strategischen Prozess- und Systemlandschaft MB Trucks Sales

Mehrwert für den Kunden mit prognum

- Hoher Erfahrungsgrad in der Projekt- und Prozesswelt der Daimler AG
- Expertenwissen im Projektmanagement sowie in der Prozess- & Strategieberatung
- Competence Center prognum
- Interdisziplinäre Projekterfahrung (Vertrieb, After Sales, F&E, etc.)

prognum GmbH
Kriegsbergstraße 11
71336 Waiblingen

tel +49 7151 165 161 - 0
email info@prognum.de
web www.prognum.de

**Gerne realisieren wir auch Ihr Projekt.
Haben Sie weitere Fragen? Wir helfen Ihnen gerne weiter.**

