

Profil Sven Rimbach

Persönliche Daten

Name, Anschrift	Sven Rimbach Kreuzstraße 25 44139 Dortmund Tel.: 0179 6966755
Geburtsdatum	15.09.1969
Ausbildung	Studium Ingenieur Informatik Uni-Dortmund



Schwerpunkte

- Leitung von ITK-Projekten, Multiprojektmanagement
- Interimsmanagement
- Vermittlung zwischen Fachanforderern, Technik und externen Dienstleistern
- Prozessanalyse, Prozessdefinition
- Führung externer Dienstleister
- Anforderungsmanagement
- Erstellung und Bewertung von IT-Architekturen
- Erstellen von Anforderungsanalysen, Konzeption

Kenntnisse

IT-Erfahrung seit	1992
Projektgröße	Führung von bis zu 40 Mitarbeiter, Arbeit mit verteilten Teams
Budgets	Budgetverantwortung für ca. 5 Mio. EUR
Technologien / Methoden	SOA, EAI, Message Oriented Middleware (MOM), XML, TCP/IP, Internetstandards, eTOM, SID, , NGOSS, OSS/J, Ruby On Rails, De-Mail
Sonstige Kenntnisse	UML, Unified-Process, Feature Driven Development, Scrum, XP, Risikomanagement
Verfügbar ab	01.01.12

Branchen

Telekommunikation, Handel, Internet

Projekte (Auswahl)

Zeitraum: 04/2010 – 1/2012 (voraussichtlich)

**Einführung De-Mail,
Telekom Deutschland
GmbH**

Branche: Teleko

Inhalt – Definition und Einführung eines auf dem De-Mail
Gesetz basierenden Produktes

Eigene Rolle: – Produktmanagement
– Anforderungsmanagement
– Koordination der Dienstleister

Zeitraum: 04/2009 – 04/2010

**Einführung De-Mail
Pilot,
Deutsche Telekom AG**

Branche: Teleko

Inhalt – Einführung De-Mail Pilotbetrieb (sichere Mail-
Kommunikation, initiiert durch einen Gesetzentwurf
des BMI)

Eigene Rolle: – Produktmanagement
– Anforderungsmanagement
– Koordination der Dienstleister

Zeitraum: 10/2008 - 01/2009

FitnessFirst

Branche: Betreiber Fitness-Studios

Inhalt – Einführung einer neuen Kundenverwaltungs- und
CRM-Software in >100 Clubs

Eigene Rolle: – Projektleitung

Zeitraum: 02/2008 - 10/2008

Branche: Internet

woobby.com

Inhalt – Leitung des IT Bereiches des Web-Startups
<http://de.woobby.com>

Eigene Rolle: – Interimsmanager (CTO)

Zeitraum: 03/2008 - 05/2008

Branche: E-Commerce

E-Bay CRM

Inhalt: – Einführung eine CRM Lösung bei einem weltweit agierenden Auktionsportal

Eigene Rolle: – Anforderungsanalysen
– IT Architekt
– Projektleitung

Zeitraum: 08/2007 - 02/2008

Branche: Immobilien

Immobilien-Portal

Inhalt: – Konzeption und Aufbau eines Internetauftritts zur Durchführung von Immobilienauktionen
– Besonderheit: Live-Streaming der Auktion per Video

Eigene Rolle: – Projektleitung

	Zeitraum:	01/2007 - 07/2007
	Branche:	Telko / ISP
DSL-Vermarktung bei DBD – Deutsche Breitbanddienste	Inhalt:	<ul style="list-style-type: none"> – Neueinführung eines DSL Produktes bei einem bundesweit aktivem Telko-Anbieter – Einführung von Projektmanagementmethoden – Definition der Geschäftsprozesse und Schnittstellen zu externen Partner auf Basis von eTOM – Definition der Geschäftsprozesse – Anforderungsmanagement
	Eigene Rolle:	<ul style="list-style-type: none"> – IT Steuerung – Projektleitung – Coaching

	Zeitraum:	09/2006 – 12/2006
	Branche:	Internet Service Provider
T-Online Onlinevermarktung	Inhalt:	<ul style="list-style-type: none"> – Betreuung des Onlinevertriebes von T-Home Produkten (VDSL, t-home.de) – Lastenhefterstellung, – Prozessdefinition und IT Konzeption – Überführung des Projektes in den Betrieb
	Eigene Rolle:	– Projektleitung

	Zeitraum:	07/2006 – 09/2006
	Branche:	Handel / Web-Portal
Scout24 Marketingoptimierung	Inhalt:	<ul style="list-style-type: none"> – Einführung von übergreifenden Marketingmaßnahmen innerhalb der Scout24 Gruppe – Konzeption einer Single Sign-On Lösung – Aufbau von Systemen zum Permission-Marketing
	Eigene Rolle:	– Projektleitung

	Zeitraum:	06/2006-08/2006
	Branche:	Handel
Otto Versand “Best In Class”	Inhalt:	– Erarbeitung einer Strategie zur Optimierung der bestehenden E-Commerce Landschaft
	Eigene Rolle:	– Beratung

	Zeitraum:	09/2005-10/2006
	Branche:	Internet Service Provider
T-Online Onlinevermarktung	Inhalt:	<ul style="list-style-type: none"> – Schrittweiser Aufbau einer Online-Vermarktungsplattform für verschiedene T-Online Produkte (dsl.t-online.de) – Betreuung einer Vermarktungsplattform für T-Online Vision Angebote (www.t-online-vision.de) – Projektsteuerung – Technische Koordination
	Eigene Rolle:	<ul style="list-style-type: none"> – Prozessanalyse – Anforderungsanalyse und -Management – Führung externer Dienstleister
	Zeitraum:	2005
	Branche:	Handel
Optimierung www.saturn.de	Inhalt:	Erarbeitung eines Konzeptes zur besseren Verwaltung des Webauftritts der SaturnMedia
	Eigene Rolle:	Beratung
	Zeitraum:	2004
	Branche:	Telko
E-Plus CRM	Inhalt:	Verschiedene Projekte zur Erweiterung der bestehenden CRM Landschaft
	Eigene Rolle:	<ul style="list-style-type: none"> – Anforderungsmanagement – IT Beratung
	Zeitraum:	2003
	Branche:	Telko
E-Plus CRM	Inhalt:	<p>Erarbeitung einer IT Strategie zur Optimierung der bestehenden CRM Systeme. Ziel war es, die bestehenden Systeme in eine SO Architektur zu überführen. Auf Basis von eTOM und SID wurden die vorhandene Prozesslandschaft und Datenstrukturen dokumentiert und optimiert.</p>
	Eigene Rolle:	<ul style="list-style-type: none"> – Anforderungsanalyse – IT Beratung
	Zeitraum:	2001-2003
	Branche:	Telko-Dienstleister
IP-Value premioss-Suite	Inhalt:	<p>Entwicklung eines SOA Frameworks zur Prozessautomatisierung. Die Komponenten basierten auf dem OSS/J Standard des TeleManagement Forums und ermöglichten ISPs, eine bestehende Systemlandschaft Schritt für Schritt in eine "NGOSS Complied Architektur" zu überführen</p>
	Eigene Rolle:	CTO

IP-Value Produktkonfigurator	Zeitraum:	2000
	Branche:	Telko-Dienstleister
	Inhalt:	Entwicklung eines Produktkonfigurators für Telekommunikationsanbieter. – Anforderungsmanagement
	Eigene Rolle:	– Projektmanagement – Teamleitung
Web-CRM A&M Versicherung	Zeitraum:	2000
	Branche:	Versicherung
	Inhalt:	Konzeption einer Web basierten CRM Lösung. Potentielle und bestehende Kunden sollten über ein Firmenportal Informationen über Verträge und neue Produkte abrufen können.
	Eigene Rolle:	IT Beratung
E-Commerce Lösung www.ep-netshop.de	Zeitraum:	1999-2000
	Branche:	Handel
	Inhalt:	Aufbau einer B2C E-Commerce Lösung für EP:ElectronicPartner. Der Shop integriert mehr als 500 Vertriebspartner, welche die Abwicklung der Bestellungen ganz oder teilweise übernehmen. – Anforderungsmanagement
	Eigene Rolle:	– Konzeption, Projektleitung – IT-Beratung
E-Commerce Lösung www.eshoes.de	Zeitraum:	1999
	Branche:	Handel
	Inhalt:	Konzeption und Aufbau der E-Commerce Lösung www.eshoes.de für Deichmann, einer E-Commerce Lösung mit starker Integration der lokalen Läden.
	Eigene Rolle:	IT-Projektleitung
E-Commerce Lösung www.officeXL.de	Zeitraum:	1999
	Branche:	Handel
	Inhalt:	Aufbau der europaweit ersten, auf Intershop infinity basierenden Shop-Lösung.
	Eigene Rolle:	Anforderungsmanagement, IT-Projektleitung
Flux Firewall	Zeitraum:	1995-1999
	Branche:	Internetprovider
	Inhalt:	Entwicklung von Paketfiltern und ISDN-Router
	Eigene Rolle:	Teamleiter