

Rafael Blaschke



Salesforce – Business Analysis – Daten Architektur – Administration

Experte für

- die Digitalisierung von Business Prozessen im CRM Umfeld
- die Automatisierung systemübergreifender Ende-zu-Ende Prozesse, sowie
- die Einbindung von Salesforce in die IT-Gesamtarchitektur von Unternehmen

In diesem Zuge habe ich sowohl die Gesamtverantwortung für IT-Lösungen, als auch für deren Einführungsprojekte übernommen



Rafael Blaschke

Managing Director

NASCI Consulting S.L.

+49 160 91601036

rafael.blaschke@nasci-consulting.com

BERATERPROFIL

Projekte

- Projektleitung und Umsetzung: Einführung von Salesforce als zentrales CRM System für Sales und Service (Branche: FinTech)
- Business Analyse und Entwicklungssteuerung: Daten- und Prozess Migration von MS Dynamics auf Salesforce (Branche: FinTech)
- Business Analyse und Entwicklungssteuerung: Weltweite Harmonisierung der Sales Prozesse innerhalb von Salesforce (Branche: Security)
- Konzept und Umsetzung: Einführung einer Ende-zu-Ende System Architektur mit Hilfe einer Middleware (BPMS) zur automatisierten Aufschaltung von Neukunden (Branche: FinTech)
- Business Analyse: Prozessanalyse und Optimierung von Kundenservice-Prozessen unabhängig von der verwendeten Lösung (Branche: Telekommunikation)
- Projektleitung: Online „Self-Selling“ Vertriebsstrecken inkl. Salesforce Anbindung und Ende-zu-Ende-Automation der Kunden- und Produktaufschaltung. (Branche: FinTech)

Kompetenzen

- Salesforce Daten Architektur
- (Salesforce) Business Analyse
- Requirements Engineering
- Salesforce Administrator [Zertifiziert]
- Salesforce Sales Cloud Consultant [Zertifiziert]
- Salesforce Service Cloud Consultant [Zertifiziert]
- Projektmanagement [PRINCE2]
- Agiles Projektmanagement [PRINCE2 Agile und SCRUM [SCRUM Master]

Branchenerfahrung

- FinTech [13 Jahre]
- Telekommunikation [8 Jahre]
- Security [2 Jahre]
- Metall Industrie [3 Jahre]

Sprachkenntnisse

- Deutsch [Muttersprache]
- Englisch [Verhandlungssicher]
- Spanisch [A2]