

Aufsteigen

Aufgestiegen zur

Business Development Managerin



Ein Erfahrungsbericht von
Karin Schweizer, 34

Kommunikationswissenschaften mit
Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik
und Medienmanagement;
Master of Science in Communication
eingestiegen 2005
als Trainee bei Microsoft
aufgestiegen 2012
zur Business Development
Managerin Media & Entertainment
(Vertrieb)

Von **Christoph Berger**

Die Bereiche Medien und Informationstechnologie sind eng miteinander verknüpft. Und genau an dieser Schnittstelle hat Karin Schweizer als Business Development Managerin ihre Aufgaben. Für Microsoft berät sie Medienunternehmen auf ihrem Weg ins digitale Zeitalter. Sie arbeitet mit ihnen digitale Strategien aus, zeigt ihnen die Möglichkeiten der mobilen Entwicklung und beschreibt, welche Chancen hinter Cloud-Computing stehen – auch vor dem Hintergrund, die unternehmenseigenen Produkte zu verkaufen und auf dem Markt zu positionieren. Dabei hat sie nicht nur mit den Medienunternehmen selbst zu tun, sondern auch mit den IT-Partnern von Microsoft, die ebenfalls Unternehmen der Medienbranche beraten und die Produkte des IT-Riesen verkaufen.

Der Weg zu dieser strategisch orientierten Vertriebsposition verlief über mehrere Stationen. Karin Schweizer startete nach ihrem Studium mit einem einjährigen Traineeprogramm. Als Praktikantin und Werkstudentin hatte sie bereits zahlreiche Erfahrungen in anderen namhaften IT-Konzernen sowie in der Medienbranche gesammelt. Während des Traineeprogramms durchlief sie Stationen in verschiedenen Marketing- und Sales-Teams und nahm an zahlreichen Trainings und Workshops teil, die im

Rahmen des Einstiegs angeboten wurden: Schwerpunkte waren Soft Skills, Strategie, Marketing und Produkte. So wurde sie auf ihre zukünftigen Aufgaben vorbereitet, die früher als erwartet begannen. Noch in ihrer Traineezeit besetzte sie im Bereich Partner Strategy & Programs im Microsoft Partner Network Team eine gerade freigewordene Stelle. Damals war sie in Deutschland verantwortlich für den Aufbau der Partner-Programmatik für kleine und mittlere Unternehmen. Die Schulung und Unterstützung von Partnerunternehmen ist für das IT-Unternehmen eine wettbewerbsentscheidende Aufgabe, über 90 Prozent des Umsatzes wird über die Partner generiert. Schnell stieg sie auf. Zunächst übernahm sie die Verantwortung für das gesamte Microsoft Partner Programm in Deutschland, 2009 für dreieinhalb Jahre die Stabsstelle einer Business Managerin. In der Zeit steuerte sie zahlreiche interne Prozesse, verantwortete die Business-Planung für den Bereich und trieb Projekte im Bereich der Channel Strategie voran. Und sie übernahm erste Managementaufgaben. Im April dieses Jahres kam dann der Ruf auf ihre heutige Position. An der gefällt Karin Schweizer die Vielseitigkeit der Kundenprojekte und der Fokus auf die neuesten Technologien von Microsoft.