DESARROLLO PROFESIONAL

Credenciales seleccionadas y desarrollo profesional

Beata Schäfer

Una selección curada de 37 registros de formación documentados entre 1997 y 2017, que abarcan tecnología empresarial, programas de partners, ventas estratégicas, diálogo ejecutivo y comunicación.

01 **Gestión de partners y operaciones de canal**

02 **Ventas estratégicas y desarrollo de negocio**

03 **Negociación y participación C-Level**

04 **Presentación de información compleja**

05 **Design Thinking e innovación centrada en el cliente**

06 **Ecosistemas SAP, ERP y cloud**

La selección reúne formación de Microsoft, Oracle, QAD, Baan, Atos Origin, Tantum, NewFrontiers y SAP. Las fechas corresponden al curso, taller o finalización registrados. Se conservan los nombres históricos de los productos para reflejar fielmente la formación recibida.

Los registros incluyen certificados de asistencia, finalización y programas de partners. No constituyen certificaciones actuales de los fabricantes. Los originales llevan mi apellido anterior; este portfolio utiliza Beata Schäfer.

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Todos los derechos reservados. Los derechos de terceros no se ven afectados.

PARTNERSHIPS Y DESARROLLO COMERCIAL

01

Gestión de partners y operaciones de canal

Relaciones con partners respaldadas por procesos comerciales claros.

Certificate in QuickStart - approved Partner program
NewFrontiers GmbH | 12 February 2010

Channel Operations Policy (COP)
SAP learning | 28 December 2016

Partner Business Managers
SAP learning | 14 January 2017

02

Ventas estratégicas y desarrollo de negocio

Planificación estructurada de cuentas, enfoque comercial y disciplina de ventas.

Techniki Sprzedaży (Sales Techniques)
Tantum Centrum Kompetencyjne | 11–12 March 2004

NewFrontiers QuickStart Proof of Concept
NewFrontiers GmbH | 4 December 2009

General Business and Commercial Sales
SAP learning | 14 January 2017

Practical Account Planning in Action
SAP learning | 16 January 2017

BASHO Techniques - Executive Demand Generation for Net New Names
SAP learning | 14 February 2017

Sales Excellence
SAP learning | 5 April 2017

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Todos los derechos reservados. Los derechos de terceros no se ven afectados.

NEGOCIACIÓN, COMUNICACIÓN E INNOVACIÓN

03

Negociación y participación C-Level

Preparar conversaciones comerciales relevantes con decisores senior.

Atos Origin's Successful Bidding Workshop
Atos Origin | 24–29 March 2002

Selling to the CxO: The Line-of-Business Play
SAP learning | 28 December 2016

Negotiation in Action
SAP learning | 25 January 2017

Persuading and Influencing C-Level Executives
SAP learning | 1 February 2017

04

Presentación de información compleja

Hacer que las ideas complejas sean más fáciles de comprender, debatir y aplicar.

Present Complex Information
SAP learning | 23 January 2017

Presenting with Impact
SAP learning | 3 February 2017

05

Design Thinking e innovación centrada en el cliente

Una base introductoria para explorar necesidades y desarrollar ideas.

(CN) Imagine, Create, Innovate...Design Thinking with SAP (Basic Awareness Training)
SAP learning | 3 January 2017

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Todos los derechos reservados. Los derechos de terceros no se ven afectados.

TECNOLOGÍA EMPRESARIAL / FUNDAMENTOS

06

Ecosistemas SAP, ERP y cloud

Formación en sistemas financieros, ERP, cloud, analytics y tecnologías emergentes.

FAU: Oracle Financial Analyzer User
Oracle Education | 18 February 1997

FAD: Financial Analyzer Developer/DBA
Oracle Education | 18 April 1997

Microsoft Access - Certificate of Achievement
Microsoft Authorized Training Center | 7–11 April 1997

MFG/PRO Quickstart Training
QAD | 6–24 April 1998

Introduction to Finance BaanIV
Baan Education | 15–19 May 2000

Finance Cost Allocation BaanIV
Baan Education | 22 May 2000

Financial Statements BaanIV
Baan Education | 23–24 May 2000

Finance Fixed Assets BaanIV
Baan Education | 25 May 2000

Financial Integrations Distribution/Manufacturing BaanIV
Baan Education | 26–28 June 2000

NewFrontiers QuickStart workshop
NewFrontiers | 11–12 February 2010

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Todos los derechos reservados. Los derechos de terceros no se ven afectados.

06 / CONTINUED

Ecosistemas SAP, ERP y cloud

SAP S/4HANA: The Digital Core
SAP learning | 30 December 2016

S/4HANA Enterprise Management Solution - Introduction to Logistics Scope
SAP learning | 3 January 2017

Introduction to SAP Simple Finance
SAP learning | 3 January 2017

Using Cloud for Customer (C4C) - The Basics
SAP learning | 3 January 2017

Get to Know Concur
SAP learning | 3 January 2017

Run Simple with SAP Fiori
SAP learning | 15 February 2017

SAP HANA Enterprise Cloud - selected learning
SAP learning | 13–15 February 2017

HCP / HEC / SaaS - selected cloud learning
SAP learning | 13–15 February 2017

SAP Analytics - selected learning
SAP learning | 15 February 2017

Big Data Solution Overview
SAP learning | 15 February 2017

Internet of Things - strategy & positioning
SAP learning | 2 January & 12 March 2017

CONTEXTO FORMATIVO

El taller de Atos Origin fue el primer paso hacia la Major Bid Competency Certification; el documento no confirma la certificación completa.

El registro NewFrontiers Proof of Concept documenta el primer paso hacia la QuickStart Competency Certification. El reconocimiento independiente del programa de partners de 2010 figura en la sección 01.

Estos registros complementan mi experiencia profesional. Documentan el aprendizaje en distintas etapas de mi carrera, incluidos programas introductorios y de sensibilización, y conectan la práctica comercial con la comprensión de los sistemas empresariales y las personas.

I build trust before I build business.

Descubre BMS Advisory →

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Todos los derechos reservados. Los derechos de terceros no se ven afectados.