DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Attestations sélectionnées & développement professionnel

Beata Schäfer

Une sélection de 37 parcours de formation documentés entre 1997 et 2017, couvrant les technologies d’entreprise, les programmes partenaires, la vente stratégique, les échanges avec les dirigeants et la communication.

01 **Gestion des partenaires & opérations de distribution**

02 **Vente stratégique & développement commercial**

03 **Négociation & engagement des dirigeants**

04 **Présentation d’informations complexes**

05 **Design Thinking & innovation centrée client**

06 **Écosystèmes SAP, ERP & cloud**

Cette sélection réunit des formations Microsoft, Oracle, QAD, Baan, Atos Origin, Tantum, NewFrontiers et SAP. Les dates correspondent au cours, à l’atelier ou à la date d’achèvement indiqués. Les anciens noms de produits sont conservés pour refléter fidèlement la formation reçue.

Les documents comprennent des attestations de participation, d’achèvement et de programmes partenaires. Ils ne constituent pas des certifications éditeur actuelles. Les originaux portent mon ancien nom; ce portfolio utilise Beata Schäfer.

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tous droits réservés. Les droits des tiers restent inchangés.

PARTENARIATS & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

01

Gestion des partenaires & opérations de distribution

Des relations partenaires soutenues par des processus commerciaux clairs.

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

Vente stratégique & développement commercial

Planification structurée des comptes, orientation commerciale et discipline de vente.

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. Tous droits réservés. Les droits des tiers restent inchangés.

NÉGOCIATION, COMMUNICATION & INNOVATION

03

Négociation & engagement des dirigeants

Préparer des échanges commerciaux pertinents avec les décideurs de haut niveau.

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

Présentation d’informations complexes

Rendre les idées complexes plus faciles à comprendre, discuter et mettre en œuvre.

Present Complex Information
SAP learning | 23 January 2017

Presenting with Impact
SAP learning | 3 February 2017

05

Design Thinking & innovation centrée client

Une base introductive pour explorer les besoins et développer des idées.

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

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tous droits réservés. Les droits des tiers restent inchangés.

TECHNOLOGIES D’ENTREPRISE / FONDATIONS

06

Écosystèmes SAP, ERP & cloud

Formation aux systèmes financiers, ERP, cloud, analytics et technologies émergentes.

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. Tous droits réservés. Les droits des tiers restent inchangés.

06 / CONTINUED

Écosystèmes SAP, ERP & 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

MISE EN CONTEXTE

L’atelier Atos Origin constituait la première étape vers la Major Bid Competency Certification; le document ne confirme pas la certification complète.

Le NewFrontiers Proof of Concept documente la première étape vers la QuickStart Competency Certification. La distinction distincte du programme partenaires de 2010 figure dans la section 01.

Ces documents complètent mon expérience professionnelle. Ils retracent l’apprentissage à différentes étapes de ma carrière, y compris des programmes d’introduction et de sensibilisation, et relient la pratique commerciale à la compréhension des systèmes d’entreprise et des personnes.

I build trust before I build business.

Découvrir BMS Advisory →

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tous droits réservés. Les droits des tiers restent inchangés.