SVILUPPO PROFESSIONALE

Credenziali selezionate e sviluppo professionale

Beata Schäfer

Una selezione curata di 37 percorsi formativi documentati dal 1997 al 2017, riguardanti tecnologie aziendali, programmi per partner, vendite strategiche, dialogo con il top management e comunicazione.

01 **Gestione dei partner e operazioni di canale**

02 **Vendite strategiche e sviluppo commerciale**

03 **Negoziazione e coinvolgimento del C-Level**

04 **Presentazione di informazioni complesse**

05 **Design Thinking e innovazione centrata sul cliente**

06 **Ecosistemi SAP, ERP e cloud**

La selezione riunisce percorsi Microsoft, Oracle, QAD, Baan, Atos Origin, Tantum, NewFrontiers e SAP. Le date si riferiscono al corso, workshop o completamento registrato. I nomi storici dei prodotti sono mantenuti per riflettere la formazione ricevuta all'epoca.

I documenti includono attestati di partecipazione, completamento e programmi per partner. Non costituiscono certificazioni vendor attuali. Gli originali riportano il mio cognome precedente; questo portfolio utilizza Beata Schäfer.

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tutti i diritti riservati. Restano impregiudicati i diritti di terzi.

PARTNERSHIP E SVILUPPO COMMERCIALE

01

Gestione dei partner e operazioni di canale

Relazioni con i partner sostenute da processi commerciali chiari.

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

Vendite strategiche e sviluppo commerciale

Pianificazione strutturata degli account, focus commerciale e disciplina di vendita.

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. Tutti i diritti riservati. Restano impregiudicati i diritti di terzi.

NEGOZIAZIONE, COMUNICAZIONE E INNOVAZIONE

03

Negoziazione e coinvolgimento del C-Level

Preparare conversazioni commerciali significative con decisori 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

Presentazione di informazioni complesse

Rendere le idee complesse più facili da comprendere, discutere e applicare.

Present Complex Information
SAP learning | 23 January 2017

Presenting with Impact
SAP learning | 3 February 2017

05

Design Thinking e innovazione centrata sul cliente

Una base introduttiva per esplorare esigenze e sviluppare idee.

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

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tutti i diritti riservati. Restano impregiudicati i diritti di terzi.

TECNOLOGIA AZIENDALE / FONDAMENTI

06

Ecosistemi SAP, ERP e cloud

Formazione su sistemi finanziari, ERP, cloud, analytics e tecnologie emergenti.

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. Tutti i diritti riservati. Restano impregiudicati i diritti di terzi.

06 / CONTINUED

Ecosistemi SAP, ERP e 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

CONTESTO FORMATIVO

Il workshop Atos Origin è stato il primo passo verso la Major Bid Competency Certification; il documento non conferma la certificazione completa.

Il NewFrontiers Proof of Concept documenta il primo passo verso la QuickStart Competency Certification. Il riconoscimento separato del programma partner del 2010 è indicato nella sezione 01.

Questi documenti completano la mia esperienza professionale. Documentano l’apprendimento in diverse fasi della carriera, compresi programmi introduttivi e di awareness, collegando la pratica commerciale alla comprensione dei sistemi aziendali e delle persone.

I build trust before I build business.

Scopri BMS Advisory →

© 2026 Beata Monika Schäfer · BMS Advisory. Tutti i diritti riservati. Restano impregiudicati i diritti di terzi.