



## **Oliver Zoll**

**Interim Manager und Experte für Business Development in der IT Branche (Schwerpunkt HR)**

**standort: 63808 Haibach, Kaiselsbergstrasse 21**

**telefon: +49 (0) 6021 - 130 61 72**

**mobil: +49 (0) 1525 – 40 99 166**

**mail: o.zoll @ zollundcompany.de**

**web: www.zollundcompany.de**

## **Beruflicher Hintergrund:**

- Studium der Betriebswirtschaft, Schwerpunkte: Wirtschaftsinformatik und Marketing
- 28 Jahre Erfahrung in der Software- und IT-Services Industrie
- 25 Jahre Erfahrung in der Innovation und Vermarktung von HR-/Payroll Software und HR-/Payroll Services (ASP, SaaS, Cloud & Business Process Outsourcing (BPO))
- Umfangreiche operative Expertise in Vertrieb, Marketing, Business Development und strategischer Unternehmensplanung und -führung
- Langjähriges Geschäftsleitungsmitglied der ADP Employer Services GmbH
- Internationale Management- und Führungspositionen in Business- und Corporate Development
- Branchenschwerpunkt: Human Resources (HR); IT Services (ASP, Cloud, SaaS, HR- und Payroll Business Process Outsourcing (BPO))

## Expertise:

- Entwicklung und Durchführung von Projekten zur digitalen Transformation
- Beratung zur Geschäftsentwicklung für IT Unternehmen, vorzugsweise in der HR Branche
- Markt- und Vertriebsorientierte Strategieberatung & Situationsanalyse
- Steigerung von Effizienz, Profitabilität, Umsatz und Wettbewerbsfähigkeit
- Erstellung und Umsetzung von Geschäftsplänen/Businesscases
- Beratung zu digitalen Geschäftsmodellen (ASP, Cloud, SaaS, BPO)
- Innovationen im Produkt- und Angebotsportfolio
- „Go-to-market“ Beratung und Umsetzung
- Beratung zu Vertriebsprozess, -methodik und -organisation
- Interimsmanagement (Geschäftsführung, Business Development, Vertrieb & Marketing, Produktmarketing)
- Begleitung von M&A Projekten in der HR Branche als strategischer M&A Berater
- Projektmanagement
- Change Management

## Leistungsportfolio:

Mein Beratungs- und Unterstützungsleistungen sind auf wachstumsorientiertes Business Development und Changemanagement in den vier wichtigsten Aufgabenbereichen der Kundenunternehmen fokussiert, die Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit maßgeblich beeinflussen und ermöglichen: **Strategie – Geschäftsmodell – Produkt – Vertrieb**

In diesen vier Kompetenzfeldern übernehme ich operative Verantwortung als Interim Manager in der ersten und zweiten Führungsebene, sowie als Projektmanager.

Seit 2014 betreibe ich erfolgreich und gemeinsam mit einem Geschäftspartner das Webportal [www.epayslip.de](http://www.epayslip.de) zur digitalen Distribution von Lohn- und Gehaltsabrechnungen.

## Erfolgreiche Projekte:

- **Konzepterstellung zur Auswahl und Einführung einer neuen Payroll-Software** für einen internationalen HR- Payroll- und BPO Dienstleister (02/2020)
- **Erstellung einer Standortanalyse zur Auswahl einer neuen BPO-Niederlassung** in Deutschland für einen internationalen HR- Payroll- und BPO Dienstleister (11/2019)
- **Beratungsprojekt für einen ERP- und HR Softwarekonzern** zur Restrukturierung und Neuausrichtung des BPO-Geschäftsbereiches (01/2017 bis 06/2017)
- **Interim-Manager CEO** (04/2016 bis 12/2016)  
Geschäftsführer der österreichischen Tochtergesellschaft eines englischen Softwarekonzerns. Stabilisierungs- und Turn-Around Projekt mit Implementierung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie. (Vakanzüberbrückung)
- **Beratungsprojekt für ein europäisches IT-Serviceunternehmen** (07/2015 bis 10/2015): Markteintrittsanalyse für den deutschen HR/Payroll Markt; Chancen/Risiken, Strategien etc.
- **M&A Beratung für einen belgischen IT-Konzern** (04/2015 bis 06/2015)  
Definition und Identifizierung von potenziellen Akquisitionszielen mit Long-/Short-List inkl. Ansprache und Moderation
- **Beratungsprojekt für ein deutsches Mittelstandsunternehmen** (10/2014 bis 12/2014) Strategische Analyse und Restrukturierung eines Inhouse HR-Softwareentwicklungsprojektes
- **Gründung und Entwicklung des Start-Up's [www.epayslip.de](http://www.epayslip.de)** (07.2014 – heute)  
Markteinführung, Positionierung, Marketing & Vertrieb, Geschäftsentwicklung
- **Interim-Manager Sales** (01/2013 bis 10/2013)  
Restrukturierung und Aufbau eines Direktvertriebes bei internationalem Hersteller für HR-Software- und Services
- **Interim-Manager BPO Services** (05/2012 bis 12/2012)  
Planung und Aufbau eines Geschäftsbereiches für BPO Dienstleistungen inkl. Vertriebsverantwortung
- **Aufbau einer neuen Business Unit** für integrierte HR/Payroll Lösung (01/2008 bis 04/2010) Ausweitung der erfolgreichen Strategie auf andere Ländergesellschaften Umsatzsteigerung: von 0 auf 5Mio.€ in 24 Monaten)

Darüber hinaus arbeite ich als Experte für den HR-Software und Service Markt mit Wissensagenturen und -Portalen im In- und Ausland zusammen. (AlphaSights, Orbit Partners)

Außerdem unterstütze ich strategische Investoren (Private Equities) und Investmenthäuser bei der Planung und Durchführung von Investitionsvorhaben mit meiner langjährigen Expertise im nationalen und internationalen HR-Software und Services Markt.

Ich bin Mitglied im "Dachverband Deutsches Interim Management e.V." (DDIM e.V.)

Stand: 07/2020