



Kontakt

Burgthann · Raum Nürnberg
uweschmidt077@gmail.com
0172 9217097
uwe-schmidt.pages.dev

Weiterbildung

Projektmanager Alternative Energien

Business Trends Academy, Berlin
· 11/2011–07/2012 · Vollzeit ·
1.080 Unterrichtseinheiten

Gesamtnote 90 % ·
Projektmanagement & MS
Project 93 %
Termin-, Kosten-, Risiko- und
Multiprojektmanagement ·
Energiemanagement,
erneuerbare Energien,
Energieeffizienz.

Leitung des Abschlussprojekts
„Strategieberatung für eine
energieautarke Kommune“
(Werneuchen) · 97 %.

Weitere Nachweise

2021 · Google Zukunftswerkstatt:
Grundlagen des
Onlinemarketings.
2009 · Customer-Retention-
Training, Telefónica O2 /
Structogram.
2004 · Aufbauworkshop
Kommunikation, defacto
Akademie.

Sprachen

Englisch: gute Kenntnisse,
insbesondere schriftlich;
berufliche Praxis in einem
englischsprachigen Team.

Ziel

Langfristige Festanstellung ·
Präsenz- und Reisebereitschaft.

UWE SCHMIDT

AI-native Business & Transformation Practitioner

25+ Years of Business, Sales, Customer & Process Experience

Erfahrener Business-, Vertriebs- und Prozesspraktiker mit AI-nativer Arbeitsweise.

Ich verbinde mehr als 25 Jahre Berufspraxis in B2B-Vertrieb, Kundenentwicklung, operativen Prozessen und Projektarbeit mit hoher Transferfähigkeit, systemischem Denken und einer intensiv entwickelten AI-nativen Arbeitsweise. Neue Themen und komplexe Problemräume erschließe ich, indem ich Informationen, Prozesse und Abhängigkeiten strukturiere und daraus belastbare Arbeits- und Entscheidungsgrundlagen entwickle. Entscheidend ist für mich nicht ein bestimmtes Tool, sondern aus einer anspruchsvollen Aufgabe eine funktionierende Struktur und einen verwertbaren nächsten Schritt zu machen.

Kompetenzen

Business & Customer: B2B-Vertrieb und Key Account · Kundenentwicklung und Kundenrückgewinnung · Kommunikation mit betrieblichen Entscheidern · Reklamations- und Beschwerdemanagement.

Process & Systems: operative Steuerung und Auftragsabwicklung · Logistik und Versand · CRM- und Kundensysteme (u. a. Salesforce), SAP R/3, Excel · digitale B2B-Plattform.

Project, Digital & AI: Projektmanagement und MS Project · strukturierte Recherche und Analyse bis zur Entscheidungsgrundlage · AI-gestützte Workflows, Wissensorganisation und Qualitätsprüfung · strukturierte Datenaufbereitung und Management-/Intelligence-Auswertungen.

Berufserfahrung

Seit 08/2025

Berufliche Neuorientierung, Qualifizierung & Aufbau von PrimeCore

Schwerpunkt Digitalisierung / Applied AI

Intensive Weiterentwicklung eines bereits zuvor begonnenen eigenen modularen AI-nativen Arbeits- und Entscheidungssystems. Aufbau und praktische Erprobung von Arbeitslogiken für Research, Intelligence, Wissensorganisation, Multi-Model-Review, Entscheidungsunterstützung und AI-gestützte Workflows. Entwicklung konkreter Arbeitsproben, Demonstratoren und Business-Anwendungskonzepte sowie kontinuierliche Vertiefung der Verbindung von Business-, Prozess- und KI-Kompetenz.

PrimeCore ist mein selbst aufgebautes modulares AI-natives Arbeits- und Entscheidungssystem für Research, Intelligence, Wissensorganisation, Review und strukturierte Umsetzung komplexer Business-Aufgaben.

02/2024–07/2025

Mobilitätsservice / Pannen- und Abschleppdienst

Audi Feser-Graf GmbH · Schwabach

Pannen- und Abschleppdienst, Kundenkontakt und Abstimmung rund um Mobilitätslösungen.

01/2020–01/2024

Mobilitätsservice und Einsatzkoordination

ABG Dienstleistungs GmbH · Neumarkt

Mobilitätsservice, Koordination von Einsätzen und Abstimmung mit Kunden und beteiligten Stellen.

07/2018–12/2019

Berufskraftfahrer · Fernverkehr

LTL-Lawerenz Transport Logistik GmbH

Transportlogistik und praktische Abwicklung von Transportaufgaben.

07/2016–12/2017

Selbstständiger Key Account Manager B2B

Im Auftrag von E.ON Energie Deutschland GmbH

Akquise und Beratung zu Strom-, Gas- und Speicherlösungen; Kommunikation mit betrieblichen Entscheidern.

Proof Cases

Territory & Market Intelligence · Arbeitsprobe, eigeninitiiert, 09/2026

Unbekanntes Vertriebsgebiet eines internationalen Premium-Reifenherstellers erschlossen: 100 Marktobjekte aus öffentlichen Quellen strukturiert, Priorisierungslogik entwickelt, Einstieg in drei Phasen (0–30 / 31–60 / 61–90 Tage) abgeleitet.

PrimeCore · Eigenprojekt, fortlaufend
Eine offene Idee strukturiert und bis zu einem funktionsfähigen, getesteten Demonstrator geführt.

Blue PrimeCore Consulting · Konzept- und Portfolioentwicklung
Leistungsstruktur für die Übersetzung von Business-Aufgaben in KI-Anwendungen; mehrsprachige Webpräsenz.
blueprimecore-consulting.de

Einsatzfelder

AI-enabled Business & Transformation: AI Adoption und Enablement, Use-Case-Management, Business Transformation.

Commercial & Intelligence: Commercial Operations, Business Development, Account- und Market Intelligence.

Project & Process: Projekt- und Prozessmanagement, Digitalisierungs- und Transformationsprojekte.

Besonders interessant sind für mich Aufgaben, bei denen ein Unternehmen neue Themen erschließen, komplexe Zusammenhänge strukturieren oder daraus neue Arbeits-, Entscheidungs- und Lösungsansätze entwickeln möchte.

Berufserfahrung

Fortsetzung

06/2015–12/2015

Kaufmännisch-technischer Mitarbeiter

Boels Verleih GmbH · Ingolstadt

Auftragsabwicklung, technische Kundenberatung, Reklamationsbearbeitung, Materialprüfung und Beschaffung.

04/2013–06/2015

Außendienst · Energievertrieb

Baseline Marketing im Auftrag der Lechwerke AG

Neukundenakquise und Beratung zu Strom- und Gasprodukten.

10/2012–03/2013

Projektkoordination, Marketing, Vertrieb und Personal

B&M Security e.K. · Nürnberg

Koordination von Kundenaufträgen, Personalbedarf und operativen Abläufen im Sicherheitsumfeld.

10/2010–02/2011

Mitarbeiter Versandlogistik

RENA GmbH

Versandlogistik und operative Auftragsbearbeitung.

02/2009–09/2010

Service Recovery / Kundenbindung

Telefónica O2 Germany · Einsatz über Berg Zeitarbeit

Kundenrückgewinnung und Vertragsverlängerung; Bearbeitung komplexer Kundenanfragen und Reklamationen sowie Dokumentation.

02/2008–02/2009

Area Sales Executive / Account Manager DACH

MFG Europe SA / SourcingParts · Region Genf

Zunächst Betreuung der Supplier-, später der Buyer-Seite einer digitalen B2B-Beschaffungsplattform. Telefonische und Online-Präsentationen; Einführung der Dienstleistung und Vertiefung konkreter Beschaffungsanforderungen.

11/2006–01/2008

Winback Services

Telefónica O2 Germany · Einsatz über Hofmann Personal

Kundenrückgewinnung, Vertragsverlängerung, Angebotsunterbreitung und Klärung von Kundenanliegen in den Kundensystemen.

09/2003–10/2006

Telefonvertrieb und Kundenservice

defacto · vorausgehend Einsatz über Lorenz Zeitarbeit

Kundenrückgewinnung, Direktverkauf, Adressqualifizierung und Bearbeitung von Kundenanliegen.

05/2001–08/2003

Marketingbeauftragter Außendienst / Vertriebsaufbau

ADT Sicherheitstechnik GmbH

Vertriebsgebietsaufbau, Akquise und Beratung zu Sicherheitslösungen; Einarbeitung im Außendienst.

02/1999–08/2000

Vertrieb · Consulting-Services und Kanzleiservice

DATEV eG · Einsatz über Berg Zeitarbeit

Vertrieb von Consulting-Workshops. Einladungs- und Teilnehmermanagement für Veranstaltungen sowie Mitarbeit im Kanzlei- und E-Commerce-Service.

02/1991–12/1999

Gründer und operativer Leiter

ÜDIS · Überregionaler Dienstleistungs- und Industrieservice

Aufbau eines eigenen industriellen Dienstleistungsunternehmens. Kundenakquise, kundenspezifische Leistungsmodelle sowie Personal- und Kapazitätssteuerung; Kommissionieren, Verpacken, Staplerarbeiten, Verladen sowie Rampen- und Versandlogistik in Zusammenarbeit mit einer Spedition.