

# Curriculum Vitae



## Persönliche Daten

Name: Gregor Lambertus Maria **Duschkin**  
Geburtstag: 22. Juni 1967  
Geburtsort: Düsseldorf, Bundesrepublik Deutschland  
Familienstand: Verheiratet  
Nationalität: Österreichisch  
Telefon Mobil: +49 170 9290007  
e-mail: gregor@duschkin.com  
Persönliche Interessen: Sport:  
Tennis, Ski (alpin), Golf  
Anderes:  
Reisen, Lesen, Politik, Geschichte

---

## Ausbildung

06/86 Abitur  
10/86 – 03/92 **Universität Trier**  
**Studium der Volkswirtschaftslehre**  
Fokus: Internationale Beziehungen/Entwicklungsländer  
Nebenfach: Vertragsrecht und Wettbewerbsrecht  
**Abschluss: Diplom-Volkswirt**

## Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
  - Englisch (vergleichbar Muttersprache)
  - Französisch (fließend in Wort und Schrift, verhandlungssicher)
  - Italienisch (Basiskenntnisse)
- 

## IT

- MS Windows 95 bis Windows 7
- Microsoft Office Suite
- HTML-Programmierung

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

## Weiteres Training

- Sarbanes Oxley Training
  - Processes & Workflow management & design in a multinational environment (ITIL)
  - Chestra Proposal Management
  - Chestra Project Management
  - Personnel (HR) management training
  - Outsourcing Framework training
  - Outsourcing Leadership Program
  - Business Value Articulation
  - Karass Negotiation Training
- 

## Andere Aktivitäten

- 1995 und 1997 ehrenamtliche Leitung / Organisation eines internationalen onkologischen Kongresses
- 2004 Betreuer einer Diplomarbeit am Lehrstuhl für Informationstechnologie / Angewandte Informatik an der Fachhochschule Mannheim
- 2004 Co-Autor von "Outsourcing leicht gemacht: Muss man denn alles selber machen?", 1. Aufl., Frankfurt/Wien: Redline Wirtschaft bei Ueberreuter
- 2007 Mentor eines Hochschulstudenten bei Infosys Technologies Ltd. (Programm „InStep“)
- 2008-2009 Mentor eines bereichsfremden Mitarbeiters
- Seit 2009 Mitglied BCM Diversity Council
- Sprecher für Infosys bei der Euro Finance Week 2009

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

## Berufserfahrung

08/07 – heute

### **Infosys Technologies Ltd.**

- Technische und disziplinarische Führung verschiedener Teams, Recruitment
- Budgetverantwortung
- Verantwortlich für die Geschäftsentwicklung und die Leistungserbringung bei bestehenden und neuen Kunden

11/07 – heute

### **Associate Vice President & Group Engagement Manager; Nach Re-Organisation: Head Banking & Capital Markets (BCM) Client Operations D/A/CH, Mitglied des BCM Europe Governance Council Bericht an den BCM Europa-Leiter**

- Konzeption, Definition und Implementierung von Markt-, Wachstums und Account-entwicklungsstrategien für das BCM Kundenportfolio in D/A/CH
- Verantwortlicher Anker innerhalb BCM für die System Integration Unit von Infosys
- Globale G&V Verantwortung für das Kundenportfolio
- Geschäftsausweitung und Neukundenakquise
- Personal- und Budgetverantwortung
- Sicherstellung optimaler Leistungserbringung über das Services Portfolio (von Infrastruktur über Enterprise Solutions bis System Integration, Anwendungsentwicklung und Maintenance sowie BPO)

Neben meiner Verantwortung für das Management operativer Aspekte in der Delivery, verantwortete ich die Strategie und Umsetzung der Neukundenakquise sowie die Go-To-Market-Strategie in Koordination mit der BCM- und Deutschlandleitung.

- Zieldefinition im Einklang mit der strategischen Gesamtplanung
- Definition & Abstimmung der individuellen Ziele der BCM-Mitarbeiter in Deutschland
- Optimierung der Koordination von Vertrieb und Projekterfüllung innerhalb einer komplexen und globalen Offshore Organisation
- Länderübergreifende Kooperation, Teamführung und Teambuilding

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

Zusätzlich verantwortete und manage ich die folgenden weiteren Aktivitäten und Initiativen:

- Analysten- und Deal Advisor Beziehungen
- Identifikation, Selektion und Verhandlung mit Partnern und Unterauftragnehmern
- Stabilisierung und Konsolidierung eines großen Key Accounts in einer Krisensituation, gefolgt von strategischer Expansion
- Gewinner des "Best Extraordinary Growth Idea" Award
- Initiierung und Umsetzung eines RfP für Consulting
- Idee für & Verhandlungsführung für eine potentielle Akquisition (mittlerer 3-stelliger Millionenbereich)

08/07 – 11/07

## **Associate Vice President & Group Engagement Manager; Head Client Operations Zweigniederlassung Deutschland, Bericht an den Head EMEA**

- Konzeption, Definition und Implementierung von Markt-, Wachstums- und Account-entwicklungsstrategien für das BCM Kundenportfolio in D/A/CH
- Analysten- und Deal Advisor Beziehungen
- Globale G&V Verantwortung für das Account Portfolio
- Personalverantwortung
- Geschäftsausweitung und Kundenakquise, industrieübergreifend
- Optimierung der Koordination von Vertrieb und Projekterfüllung innerhalb einer komplexen und globalen Offshore Organisation
- Länderübergreifende Kooperation, Teamführung und Teambuilding
- Kern- und Review-Team Mitglied in Großangeboten und RfPs

Drei Monate nach meinem Eintritt bei Infosys wurde die regionale Organisationsstruktur weltweit durch eine Organisation in Industriesparten abgelöst. Im Rahmen dieser Reorganisation trat ich in die Einheit Banking & Capital Markets (BCM) ein.

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

**08/99 – 07/07 Siemens Business Services GmbH & Co. OHG / Siemens IT Solutions GmbH & Co OHG**

**08/99 – 08/00 Bereich SBS UCS, Frankfurt a.M. Projekt Manager**

Obgleich ich in die SBS in der Rolle eines Projekt Managers eintrat, hatte ich die Gesamtverantwortung für das Design, die Akquise, die Implementierung und die Umsetzung eines Großprojektes im Outsourcing mit einem deutschen Großkunden. Der Gesamtvertragswert betrug ca. 138 Millionen Euro und umfasste ca. 75.000 aktive Nutzeranschlüsse und ca. 1.000 Standorte.

Unter Anderem führte ich die folgenden Tätigkeiten aus:

- Verhandlungsführung und Erstellung Vertrag
- Gesamtprojektleitung (Konzept bis Planung bis Roll Out)
- Prozessdesign und -einführung (intern, sowie über die betroffenen Kundenbereiche, Siemensbereiche und Unterauftragnehmer hinweg für alle relevanten Prozesse – von der Bestellung über die Leistungserbringung und die Rechnungslegung/-prüfung bis zum Reporting)

**08/00 – 07/07 Division SBS D ORS EBD und später SBS D ORS BM, Frankfurt a.M. Account Executive**

In dieser Rolle übernahm ich die volle globale G&V sowie Delivery Verantwortung für den Kunden und das in meiner vorhergehenden Rolle akquirierte und umgesetzte Projekt. Dabei war ich für die Lieferung und das Wachstum des Geschäftes international verantwortlich, und übernahm später weitere Verantwortung für zusätzliche Accounts, andere große „Pursuits“ und für die Entwicklung von Services. In meinen Verantwortungsbereich gehörten zum Beispiel:

- Personal und vollständige Budgetverantwortung
- Expansion: Substantielle und internationale Geschäftsausweitung
- Internationale interne (Siemens-Bereiche) und externe (Kunden-Bereiche und Unterauftragnehmer) Vertragsverhandlungen (EU/UK/US/Asien)
- Länderübergreifende Kooperation und Teamführung
- Einführung eines globalen und unternehmensübergreifenden Bestell-, Rechnungs- und Reportingsystems

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

- Einführung eines globalen Data Warehouse Systems
- Einführung einer globalen Voice Application Plattform
- Erfolgreiche Einführung einer Voice over IP Plattform in Mailand 2001/2002
- Management von Vertrieb und Projekterfüllung innerhalb einer komplexen und globalen Matrixorganisation

Während dieser Zeit berichtete ich an die Bereichsleitung und zu meinen Erfolgen und weiteren Aufgaben gehörten u.a.:

- Management weiterer Accounts mit Gesamtverantwortung (industriübergreifend)
- Unterstützung anderer Accounts im Design und der Akquise sowie Umsetzung von Outsourcing Deals (industriübergreifend)
- Kern- und Review-Team Mitglied bei erfolgreichen Ausschreibungen und Angeboten (15 – 250 Mio. EUR Gesamtvolumen), dabei z.B.:
  - Bid- & Verhandlungsführer in globalen RfPs
  - Leiter von HR- und Vertrags-Tracks bei Verhandlungen
- Gewinner Siemens AG EN Sales Award 2004
- Account Turnaround: EBIT von -6 Millionen EUR zu + 6 Millionen EUR in 12 Monaten
- Nachhaltige Ergebnislieferung von 15-17% mit deutschlandbasierter Delivery
- Kernteammitglied bei der Planung, Vorbereitung, Umsetzung und Kontrolle umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen

**06/93 – 07/99**      **ITAB GmbH**

06/93 – 07/99      Internationaler Consultant

In dieser Rolle habe ich mittelständische Unternehmen in Deutschland, Europa und Asien im Zusammenhang mit gemeinsamen Markterschließungen und Produktionsvorhaben in Asien und Deutschland beraten.

Nachfolgend eine Übersicht meiner damaligen Verantwortung und Erfolge:

- Joint Venture Gründungen (Firmengründungen international, Produktionsaufbau, Marketing, Vertrieb) - industriübergreifend .  
Z.B. Aufbau einer Fabrik für Leiterplatten innerhalb von 12 Monaten (von

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

der Geschäftsidee bis Produktionsbeginn – mit 26 Jahren hatte ich vollständige und finale Budgetverantwortung für ein Investitionsvolumen von über 6 Millionen USD)

- Projektentwicklung und Projektmanagement
- Machbarkeitsstudien, einschließlich Erstellung relevanter Geschäftsmodelle
- Projektfinanzierung, Controlling
- Sourcing (Vendor- & Lieferantenidentifikation, Selektion und Vertragsgestaltung)
- Investment-/ Forex-/ Cash Flow Management
- Consulting bei der Gründung einer ISP / Internet / Intranet Implementierung

## 1987 – 05/93 Während des Studiums:

- Assistenz Projektentwicklung
- Assistenz Supplier Sourcing (Schiffbau)
- Computer & Netzwerk Installation (e.g. Indonesien)
- Assistenz Maritime Projektentwicklung (Süd-Ost-Asien)

1990 - 1993      General Manager einer kleinen Computer-Handelsfirma

## Zusammenfassung meines Management Know-Hows

- Design und Umsetzung von Go-To-Market Strategien
- Design und Umsetzung komplexer und nachhaltiger Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung multipler Umgebungsvariablen
- Design, Analyse und Konzeption organisatorischer Strukturen und Prozesse welche "Fit For Purpose" sind
- Outsourcing & Offshoring
- Akzeptierter Partner auf CxO Ebene
- Account & Sales Management Management großer, komplexer Programme mit Experten unterschiedlicher Spezialisierungen

# Curriculum Vitae - Fortsetzung

Gregor L.M. Duschkin

---

- Management von Teams – sowohl fachlich als auch disziplinarisch; einschließlich
  - Individueller Zielvorgaben im Einklang mit strategischen und organisatorischen Zielen
  - Planung und Umsetzung einer Recruiting-Strategie
  - Formulierung von Performance-Kriterien
- Change Management einschließlich Design und Implementierung von Programmen und Maßnahmen zur Optimierung von Organisationsstrukturen und Prozessen
- Analyse von Stärken und Schwächen ganzer Service Delivery Wertschöpfungsketten
- Identifizierung von Potentialen zur Verbesserung von Qualität und Effizienz
- Krisenmanagement – effizient unter Druck die richtigen Entscheidungen treffen