

Fredo Nagel

Salesforce Consultant & Solution Architect



Persönlich

E-Mail

hello@fredon.de

Anschrift

45128 Essen

Staatsbürgerschaft

Deutsch

Telefon

+491743332159

Website

salesforce.fredon.de

Skills

Salesforce Implementierung und Beratung

Deklarative Entwicklung (Flows)

Apex Entwicklung

Requirements Engineering

Agiles Projektmanagement

Schnelle Auffassungsgabe

Effizientes Zeit- und Aufgaben-
Management

Kommunikationsstärke

Zertifizierungen

Salesforce Certified Agentforce Specialist

Salesforce Certified Administrator

Salesforce Certified Sales Cloud
Consultant

Salesforce Certified Platform App Builder

Salesforce Certified OmniStudio
Consultant & Developer

Salesforce Spiff Consultant

IREB CPRE Foundation

Prince2 Agile Foundation & Practitioner

Mit 10 Jahren Erfahrung als Solution Architect und (Senior) Consultant in verschiedenen Branchen bringe ich umfassendes Fachwissen im Bereich Salesforce-Implementierung und Requirements Engineering mit. Mein Fokus liegt auf der Entwicklung automatisierter Geschäftsprozesse und der Optimierung maßgeschneiderter Salesforce-Lösungen, um komplexe Geschäftsanforderungen effektiv zu erfüllen.

Beruflicher Werdegang

09/2025
- bis jetzt

Salesforce Consultant, Analyst und Solution Architect

Freiberuflich

Prozesse implementieren und automatisieren mit Flow (Screen, Record Triggered, Scheduled, Autolaunched), sowie Apex (Trigger) und LWC.

Lösungen und skalierbare Architekturen entwerfen, inkl. Legacy-Migrationen

Requirements Engineering und Übersetzung von Geschäftsanforderungen in technische Lösungen

Agiles Projektmanagement mit klaren Meilensteinen und Risikomanagement

Dokumentationen, Best Practices & Schulungen bereitstellen, um Kundenteams Mehrwert zu schaffen

04/2022
- 08/2025

Technology Architect - Salesforce

BearingPoint

Entwurf und Implementierung ganzheitlicher Salesforce-Architekturen inklusive Requirements Engineering und Projektmanagement, Integration und Migration externer Systeme.

04/2019
- 03/2022

IT und Management Senior Consultant - Salesforce

BearingPoint

Durchführung von Rollouts von Sales- und Service-Cloud-Lösungen, Führung von Projektteams und Stakeholdern und Qualitätssicherung durch Releaseplanung und Testkoordination.

04/2017
- 03/2019

IT und Management Consultant - Salesforce

BearingPoint

Unterstützung von Unternehmen bei der Einführung und Anpassung von Salesforce durch Anforderungsanalyse, Konfiguration und Koordination von Teilprojekten.

08/2016
- 04/2018

Business Analyst - Digital & Marketing

BearingPoint

Ganzheitliche CRM-Beratung, Requirements Engineering und agiles Projektmanagement.

08/2014
- 02/2016

Werkstudent - Innovation Management

Siemens Energy

Innovation Management und Multi-Project Controlling

Ausbildung

04/2013
- 03/2016

Wirtschaftsingenieurwesen - Maschinenbau/Marketing & Management, Master of Science

Universität Duisburg-Essen

10/2008
- 06/2013

Wirtschaftsingenieurwesen - Maschinenbau/Marketing & Management, Bachelor

Universität Duisburg-Essen

09/2011
- 02/2012

Maschinenbau, Auslandssemester

Nationale Universität von Malaysia

Sprachen

Deutsch - Muttersprache
Englisch - verhandlungssicher

Branchenerfahrungen

Energiewirtschaft
Logistik
Telekommunikation
Non-Profit
Finanzsektor
Gesundheitswesen
Anlagen- und Maschinenbau

Relevante Erfahrungen

Beruflicher Fokus

Architektur & Lösungsdesign: Entwicklung von skalierbaren Salesforce-Architekturen und individuellen Lösungen, die komplexe Geschäftsanforderungen in robuste Systemlandschaften übersetzen.

Plattform-Entwicklung: Umsetzung von Anforderungen mit Flows, Apex, Lightning Web Components (LWC) und Custom Objects, mit Blick auf Wiederverwendbarkeit, Performance und Wartbarkeit.

Systemintegration: Gestaltung und Realisierung von API-Schnittstellen sowie Integration von Salesforce mit ERP-, CRM- und Legacy-Systemen. Fokus auf zuverlässige Datenflüsse und konsistente Prozesse.

Deployment & Best Practices: Erfahrung mit CI/CD-Pipelines, Unlocked Packages und standardisierten Deployment-Strategien. Sicherstellung von Code-Qualität und Governance.

Requirements Engineering: Analyse, Dokumentation und Priorisierung von Anforderungen, enge Zusammenarbeit mit Fachbereichen und Übersetzung in technische Konzepte und User Stories.

Agiles Projekt- und Teammanagement: Leitung funktionsübergreifender Teams, Steuerung von Meilensteinen und Förderung des Wissenstransfers durch Dokumentation, Schulungen und Coaching.

Projektübersicht

Anlagen- und Maschinenbau - Neuimplementierung der Sales Cloud: Einführung der Sales Cloud auf der grünen Wiese, verbunden mit einer Überarbeitung der Vertriebsprozesse. Statt den bestehenden Ablauf nachzubauen, wurde er zuerst auf die Schritte mit tatsächlicher Steuerungswirkung reduziert und anschließend abgebildet.

Gesundheitswesen - Datenmodell-Optimierung und Reporting: Bereinigung eines über Jahre gewachsenen Datenmodells und Aufbau eines belastbaren Reportings darauf. Der Umbau der Objektstruktur war die Voraussetzung, da Auswertungen auf einem inkonsistenten Modell nur schneller zu falschen Zahlen führen.

Kreditwesen - Vertriebsprozess als Second-Generation Package: Implementierung eines Vertriebsprozesses im Kreditgeschäft, ausgeliefert als Second-Generation Package (2GP). Die Paketgrenze erzwingt saubere Abhängigkeiten und macht jede Version nachvollziehbar deploy- und zurückrollbar.

Energie- und Versorgungsunternehmen - Lagerprozesse: Entwicklung von Lager- und Bestandsführungsprozessen innerhalb der Salesforce Sales Cloud. Integration mit SAP MM, Automatisierung von Workflows für Wareneingang, Umlagerung und Bestandsprüfung.

Energie- und Versorgungsunternehmen - Vertriebs- und Serviceprozesse: Entwicklung von Vertriebsprozessen für E-Mobility-Lösungen in der Sales Cloud sowie Entwicklung von Reparatur- und Wartungsprozessen. Einsatz von Flows und Apex-Komponenten, um Angebots-, Vertrags- und Supportprozesse effizient zu unterstützen.

Energie- und Versorgungsunternehmen - Serviceprozesse: Implementierung von Case Management sowie Entwicklung von Angebots- und Vertragsmanagementprozessen auf Basis von Service- und Sales Cloud (Flows, Apex, LWC, Omni-Channel, API-Integrationen).

Deutsches Logistikunternehmen: Integration und Migration von mehreren Millionen Datensätzen in die Salesforce Sales Cloud. Konzeption einer skalierbaren Architektur für Migrationsläufe und Sicherstellung der Datenintegrität über komplexe Objektbeziehungen.

Österreichische NGO: Delivery Lead für die Einführung von Sales-, Marketing- und Experience Cloud. Verantwortlich für Architekturentscheidungen, technische Qualitätssicherung und Coaching des internen Teams.