

LEBENS LAUF

FELIX EGGSTEIN

AI + Agentic Engineer, CEO, Major Account Manager, Berater, Problemlöser, Speaker

Wenn Sie Erfahrung im Umgang mit Mensch und Maschine suchen, haben Sie mit mir den richtigen gefunden. Über ein Jahrzehnt Erfahrung im internationalen Umfeld für B2B IT-Dienstleistung geben ein rundes Bild meiner Fähigkeiten ab und bieten mir eine breite Perspektive auf die Anforderungen moderner Unternehmens-Landschaften. Mit Kenntnissen der Wirtschaftspsychologie und ständigem Streben nach Verbesserung ist es mir gelungen, auch in dynamischen Umgebungen ein stabiles Fundament für Fortschritt zu erzeugen. Besonders stolz bin ich auf meine Motivation für gelungenes Recipient-Design (individuelle Botschaften, je nach Audienz) in meiner Kommunikation.

Persönliche Daten

- **Name:** Felix Eggstein
- **E-Mail:** f.eggstein@gmail.com
- **geboren am:** 18. Juli 1988
- **Tel.:** +49151 / 57577881
- **Anschrift:** Kirchstraße 1a, 79288 Gottenheim
- **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/felix-eggstein/>



Berufliche Laufbahn

Zeitraum	Unternehmen	Position	Tätigkeiten
2026 März - heute	Shugo Ltd.	Selbstständig	<ul style="list-style-type: none">- Quantitative Analysen für belastbare statistische Auswertungen, um den Index zu schlagen.- Entwicklung, Test und Betrieb automatisierter Handelssysteme mit einem maximalen Drawdown von 10% bei erwarteten 12% jährlichen Profit (schlägt vergleichbaren Index).- Entwicklung eines internationalen Transaktions-Consulting für Steuerberater auf Zypern am Beispiel Zypern ↔ UK. Der Nutzen liegt bei mindestens 50% Kostenreduktion bei der Einbindung externer Spezialisten für internationale Transaktionen.

2024 Juli - 2026 März

Shugo LLC

Co-Founder & CEO

Projekte im hoch kompetitiven Bittensor Umfeld:

- Architektur und Entwicklung der weltweit ersten dezentralen Edge Plattform mit integriertem Schutz vor DDoS-Attacken. Unser Schutzschild hat diese Art Attacken komplett eliminiert bei gleichzeitiger Kostenreduktion um 60% gegenüber Wettbewerbern.

- Entwicklung, Aufbau und Betrieb virtueller Datenzentren mit nutzungsgerechter und prediktiver Auf- und Ab Skalierung. Dadurch erreichte ich eine Kosteneinsparung von rund 40% bei einem monatlichen Aufwand von rund 15.000 €.

- LLM Hosting, Finetuning, Augmentation (eg. Externe Reasoning Pipeline, mein eigener "Ralph Wiggum Loop" bevor er überhaupt populär wurde ist auf Github veröffentlicht)

- Robuste, synchronisierte, skalierbare, synthetische Datenerzeugung mit Datenbank-Streaming. Front- + Backend Architektur + Orchestrierung für eigenes Model Training

- Diverse (N8N-) Workflows auf lokalen System - zum Beispiel für das recherchieren von Thema, Abgleich mit Algorithmus der aktuellen Social Media Plattform und Entwerfen eines entsprechend optimierten Textes

2022 August - 2024 Dezember Arturai BV Tech

Major Account Manager

- Als erster deutschsprachiger Mitarbeiter im Unternehmen, verantwortlich für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen in der DACH Region. Im ersten Jahr konnte ich 13 neue Kunden mit einem monatlichen Umsatz von durchschnittlich 16.000 € für uns gewinnen

- Spezialisierung auf Cyber-Security, Web-Performance und Cloud-Computing. Ich habe die Auswirkungen und das Ausmaß von Cyber-Attacken im realen Umfeld kennengelernt. Über Gespräche mit Spezialisten, Datenzentrums Administratoren, Herstellerschulungen und eigenen Projekten habe ich ein breites Denken und Kompetenz in den genannten Felder erarbeitet.

- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen der Firma Akamai am Standort München. Viele Dienstreisen zwischen München, Kunden DACH-weit und den Unternehmensniederlassungen in Rom und Porto.

- Fokus auf den gehobenen Mittelstand ab 50 Million € Umsatz p.a. (Jahresumsatz 2024: 1.120.000 € mit 15 weiteren Neukunden und Ausbau von Bestandskunden)

- Management des Verkaufsprozesses, Kundenevents und Branchenmessen. Auf der IT-SA in Nürnberg habe ich die meisten Leads und Kunden Größe gemessen am Umsatz akquiriert.

- Intern: Eliminierung von Excel Listen zur Umsatz Verfolgung mit der Einführung von Hubspot. Abbildung der MEDPICC Methode mit Standard Formularen im CRM. Einfaches Tracking für Manager und Transparenz über Next Steps des individuellen Verkäufers.

2020 Dezember - 2022 Juli

Kunze & Ritter GmbH

IT-Sales Consultant

- Business Development und Account Management der neu gegründeten Marke Black Forest IT. Ich habe hierbei mit dem Image der "Kistenschieber" aufgeräumt und Kunze & Ritter als potenten IT-Dienstleister platziert. Neukundengewinnung in 2021: 26 bei einem Gesamtumsatz von ~350.000 €.

- Entwicklung, Planung und Management umfassender IT-Projekte mit Schwerpunkt auf Cyber Security im SMB Segment und im öffentlichen Sektor.

- Interne Entwicklung von Wartungsverträgen und Verhandlung mit Interessenten. Hier habe ich spezifische Kundenanforderungen in Angebotspakete übernommen, die noch heute als Standardvorlagen genutzt werden.

- Einlernen und Führung von neuen Mitarbeitern in der IT. Um das schnell wachsende Team möglichst schnell produktiv zu bekommen, habe ich neue Mitarbeiter direkt mit zu den Kunden genommen, sodass sie konkreten Aufgaben gegenüber standen, die entsprechend delegiert werden konnten.

- Entwicklung von Anforderungsprofilen gemäß ISO 9001 / 27001.

2017 August - 2021 November	Kunze & Ritter GmbH	Consultant Business Solutions	<ul style="list-style-type: none"> - Konzeption und Implementierung automatisierter Prozesse im Druck- und Dokumentenmanagement unter DSGVO Vorgaben. Ich habe die Bearbeitungszeit um mindestens 30% gesenkt, während die Auffindbarkeit drastisch erhöht wurde. - Kunden Schwerpunkt auf die besonders Dokumentation Lastigen Industrien wie zum Beispiel Automotive. Ich habe bereits früh mehr Tage beim Kunden als in der eigenen Firma verbracht und dadurch ein breites Spektrum an Arbeitsprozessen kennengelernt. Wichtigstes Learning: Change Management - das Meistern der menschlichen Barrieren gegen den Wandel.
2013 März - 2013 Oktober	Drubba GmbH	Saisonaler Verkaufsberater	<ul style="list-style-type: none"> - Präsentation der Uhren Historie im Schwarzwald - Beratung internationaler Kunden
2010 Oktober - 2011 September	F & S Dialogmarketing	Telefonkontakter	<ul style="list-style-type: none"> - Neukundenakquise - Upselling
2008 Juli - 2009 Mai	Krankenhaus Barmherzige Brüder München	Zivildienst	<ul style="list-style-type: none"> - Hol- und Bringe-Dienst

Ausbildung

Zeitraum	Institution	Abschluss/Anmerkungen
2014 Februar – 2017 Juli	Duale Ausbildung Kunze & Ritter GmbH	Abschluss: IT-Systemkaufmann IHK
2009 September - 2012 Dezember	HS Fresenius Idstein	Wirtschaftspsychologie
2006 November - 2008 Juni	Ambrosius Blarer Gymnasium Gaienhofen	Abschluss: Allgemeines Abitur

Erworbene Kenntnisse & Fähigkeiten

Sprachen

- Englisch: Fließend mit KMK Zertifikat
- Französisch: Grundkenntnisse

Fähigkeiten

Agentic Engineering, Akquise, Verkaufsgespräch, Präsentation, DSGVO, IT-Grundschutz (Praktiker Zertifizierung), Vertriebstraining, Projektmanagement, GOBD, ISMS (ISO 27001), Netzwerktechnik, IT-Sicherheit, Cyber-Security, Workflow-Design, Dokumentation, Analyse, Prozessoptimierung, Vertriebsstrategie, Projektkalkulation, Beratung, Bundesförderprogramme, Linux (Ubuntu 22.04 + NixOS)

Interessen

- Produktivität
- Mindset
- Bouldern
- Wirtschaftsnachrichten, IT Trends