

Sehr erfahrener Marketing-Berater (B2C & B2B) mit umfangreichen Kenntnissen in der Entwicklung, Planung und Kontrolle von wachstumsorientierten und wertsteigernden Marketing-, Marken- und Kommunikationsstrategien für neue und bestehende Produkte, Dienstleistungen und Unternehmen.

Stark in der Planung und Umsetzung von cross-medialen, zielgruppenorientierten Marketing- & Kommunikationsstrategien.

Erfolgreiche Führung von Teams auch in komplexen, internationalen Organisationsstrukturen durch klare Zielvorgaben, das Setzen von Impulsen und der Förderung von selbstständigem Denken und Handeln.

Überzeugt mit frischen Kommunikationsstil, Energie und hohem Engagement.



Kernkompetenzen & Auswahl Aufträge 2016-2018

Marktpotential-Analyse

Identifikation von Markt- und Marketing-Chancen, Analyse von Kunden und Wettbewerbern sowie die Entwicklung konkreter Umsetzungsstrategien

- Erstellung der Entscheidungsgrundlage für den Markteintritt eines Side-Stream Produktes von einem B2B-Unternehmen, inkl. Business Case, Positionierung und Preisgestaltung; in enger Zusammenarbeit mit F&E; Basis: umfangreiche Desktop-Analyse der Marktdaten, einschließlich Marktgröße und -potenzial, der Zielgruppen und Wettbewerber
- Entwicklung einer neuen Servicepositionierung für ein niederländisches Yogastudio, einschließlich Analyse von lokalen Marktdaten und Kundeninterviews

Unternehmensstrategie

Definition des Unternehmensleitbildes zur langfristigen Orientierung und Motivation der Mitarbeiter sowie als Basis für die Marketingstrategie

- Strategische Neuausrichtung für ein „Hidden Champion“ der Lebensmittelindustrie; Entwicklung der Mission, Vision & Values in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung; Unterstützung der weltweiten Einführung (Change-Aktivitäten); Basis: 1/2 Tages Workshop mit der Geschäftsführung
- Entwicklung eines weltweit einheitlichen und kundenorientierten Sales & Service Programms für ein B2B-Unternehmen; Basis: 1 Tages Workshop mit dem internationalen Vertrieb

Markenmarketing, Markenmanagement & Crossmediale Kommunikationsstrategie

Entwicklung und Umsetzung von kunden- bzw. lösungsorientierten Markenstrategien auf Basis relevanter Produktvorteile

- Neuausrichtung, Harmonisierung der globalen Markenstrategie für ein B2B-Unternehmen durch Fokussierung auf die unterschiedlichen Zielgruppenbedürfnisse, Basis: 1 Tages Workshop mit Sales & Marketing
- Leitung der Entwicklung und Implementierung von lead-orientierten Websites für unterschiedliche globale B2B-Unternehmen
- Neuausrichtung der Markenkommunikation auf dem polnischen Markt für ein niederländisches FMCG-Unternehmen

Marketing & Kommunikations Seminare / Workshops

Marketing-Herausforderung an einem Tag angehen und lösen

Sprachen:

Deutsch, Englisch, Niederländisch
(Fortgeschritten)

Persönlichkeit:

dynamisch, zukunfts-orientiert, unternehmerisch, inspirierend, ehrgeizig, initiativ, kreativ, offen, lösungs-orientiert
(Quelle: Golden Personality Type Profiler)

Karriere

Jan. 2011 - heute

rauch: marketing, Den Haag

- Berater, Interim Manager, Dozent
- Gründer Orange Dream, Partner GONG Agency

Mär 2009 - Dez 2010

AI Telekom Austria AG, Wien

- Leiter Kampagnenmanagement Telekom Austria
- Leiter Marketing Communications mobilkom austria AG

Aug 2004 - Feb 2009

Tchibo Mobilfunk, Hamburg

Leiter Marketing => Entwicklung und Markteinführung Tchibo mobil (erste "Mobile Trade Brand" in Europa)

Okt 2002 - Jul 2004

O2 Deutschland, München

- Leiter Marketing Prepay O2
- Projektleiter "Tchibo mobil"

Januar 2002 - September 2002

reinhardt.integrated branding, Hamburg

Nov 1998 - Dez 2001

DANONE, München

Jul 1996 - Oct 1998

Young & Rubicam, Frankfurt am Main

Nov 1994 - Jun 1996

J. Walter Thompson, Frankfurt am Main

1994

Universität Mannheim, Diplom-Kaufmann