

ALLGEMEINE DATEN

Name: Thomas Dworatscheck
Staatsbürgerschaft: Deutsch
Geburtsort: Nürnberg



Ausbildung: Dipl. Kommunikationswirt und
Werbekaufmann

fachlicher Schwerpunkt: B2B/B2C-Marketing, Direkt- /Dialogmarketing,
Multichannel, CRM, Sales und eCommerce

Fachkenntnisse:

- langjährige Multichannel- Marketing-Erfahrung
- Projektleitungs-/Projektmanagement Knowhow im Aufbau von Marketing/CRM- und Sales- Prozessen bzw. Workflows sowie deren Optimierung
- Entwicklung von Direkt-/Dialogmarketing-Strategien und –Kampagnen ATL/BTL und deren Optimierung
- Planung, Konzeption, Text, Koordination und Umsetzungssteuerung von Online-/Offline Marketing-Kampagnen zur Neukundengewinnung, Cross- und UpSelling, Kundenbindung/CRM und Markenrelaunch
- Projektleitung eCommerce (Online-Shops/Prozesse und Strukturen im E-Business)
- Einkauf von Marketing-Dienstleistungen
- Adressenoptimierung, Kunden-Segmentierung, One-to-One-Marketing, Database-Marketing,
- Marketing- und Vertriebs-Kooperationen
- Kampagnen-Reporting auf Deckungsbeitragsebene, Kundenhaltbarkeits-Analysen/Lifetime-Value, -
- Aufbau/Optimierung Marketing-Controlling,
- Entwicklung /Steuerung Kundenbindungsprogramme

IT-Kenntnisse: MS Office, Jira, Confluence

Sprachkenntnisse: Deutsch (Muttersprache)

Englisch (projektsicher)

ZUSAMMENFASSUNG WERDEGANG

Als **Marketing-Experte** verfüge ich über 36 Jahre Erfahrung im gesamten Marketing-Mix des modernen Multichannel- Direkt-/ Dialogmarketing, CRM & Direktvertrieb.

Von den 36 Jahren habe ich 20 Jahre als angestellte Fach- und Führungskraft mit Personal- und Umsatzverantwortung im Marketing mit Schwerpunkt Versandhandel gearbeitet und bin seit 16 Jahren als freiberuflicher Projektleiter und Interim-Manager für Dialogmarketing, CRM, Sales und eCommerce für namhafte Unternehmen tätig, wie z.B. Glöckle Direct, Drillisch Online, R+V Versicherung, DT & Shop, Alba Moda, Heine, Pearl, Grüne Smoothies, die 1&1 Internet AG oder den Deutschen Sparkassen Verlag.

Mein Erfahrungshorizont reicht von der Prozess- Analyse und der Optimierung von Marketing- und Direktvertrieb- Workflow- Prozessen über die **Entwicklung von Marketing-Strategien** (inkl. Marken-Relaunch) **und -Konzepten, der Kampagnenplanung und der operativen Umsetzungssteuerung** von zielgruppenorientierten Dialogmarketing/CRM- Kampagnen **über Online-/Offline-Vertriebswege** (Kataloge, Print-Mailings, Outbound Telesales , E-Mail-Marketing-Aktionen, SEO/SEA, Webshops, Media) bis zu Kundenbindungsmaßnahmen mit internen und externen Kundenbindungsprogrammen z.B. Kundenkarten, Affiliate-Programme, Multipartner-Programmen Kooperationen, usw.

Meine Tätigkeitsbereiche erstrecken sich dabei auf die Bereiche **Neukundengewinnung, Kundenbindung/CRM** (inkl. Reaktivierung) Retention/Prevention und **Kundenaussschöpfung** (Cross- und Up-Selling) der Bestandskunden inkl. der **Budgetplanung und Werbeerfolgskontrolle** sowie dem entsprechenden **Kampagnen-Reporting**.

Mit **weit über 1.000** bereits erfolgreich operativ umgesetzten **zielgruppenspezifischen Dialog-Marketing-Kampagnen** verfüge ich über Know-how und nachweisbare Erfolge in der Planung und Umsetzung von Vermarktungsmaßnahmen über alle Marketing-Kanäle sowie über ein **fundiertes Know-how im Kampagnen-Management und der Kampagnen-Prozesse**, angefangen von der Aktions- Planung, Konzeption, Text und Gestaltung, Produktionsplanung, Koordination von Ausschreibungen und operative Termin- und Umsetzungssteuerung (interne Stellen und externe Partner) inkl. Analyse und Maßnahmen-Optimierung. Zusätzlich liegen lange Erfahrungen im **Einkauf von Marketing- und Druck-Dienstleistungen** sowie Media vor.

Als **Experte für Adressenselektionen** und Zielgruppenanalysen kann ich auf eine weitreichende Erfahrung auf diesem Gebiet zurückgreifen und habe hier bereits bei zahlreichen Unternehmen durch Selektions-Optimierungen und Adressenqualifizierungen sowie in der Kundenhaltbarkeitsbetrachtung / Lifetime-Value inkl. Analyse der Kundengewinnungswege einen deutlich besseren Deckungsbeitrag erzielt.

Weiterhin verfüge ich über langjährige Erfahrungen in der ganzheitlichen **Steuerung, Projektkoordination und der Projektleitung komplexer Marketing- und eCommerce-Projekte (Multi-Projektmanagement)**. Dazu gehören auch Erfahrung in der Ressourcen- & Zeitplanung (Erstellung von Terminplänen und Milesstones) sowie das Projekt-/Budgetcontrolling und die Berichterstellung sowie die Prozess-Dokumentation. Fundiertes Praxiswissen in der Durchführung von Workshops zur Konkretisierung von Anforderungen kann ebenso vorausgesetzt werden wie **das Verfassen von Lastenheften sowie Review und Abnahme von Pflichtenheften** und die Steuerung von internen Fachabteilungen und externen Dienstleistern.

Auch die Planung, Konzeption, Koordination und Umsetzungssteuerung der Webshop-Realisierung/Relaunch sowie der Betrieb von Shopsystemen gehören dazu z.B. bei Quelle, Bader, AGS, Eurotops, AMRITA, Grüne Smoothies (siehe dazu auch „**Zusammenfassung E-Commerce-Erfahrungen“ ab Seite 11**).

Sehr gute Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick, analytische Stärke, sehr gutes Zahlenverständnis und routinierter Umgang mit MS-Office runden mein Profil ab.

PROJEKTERFAHRUNGEN ALS FREELANCER (ÜBER 16 JAHRE)

10/2023 – heute

Glöckle Direct GmbH

Projektbeschreibung:

Senior Manager Printproduktionen

Tätigkeiten im Projekt:

- Projektmanagement und Steuerung Printproduktionen Mailings und Beilagen
- Werbekostenplanung und Kontrolle
- Steuerung und Beauftragung Marketing- und Druckdienstleister
- Schnittstelle zwischen den beteiligten internen Abteilungen und externen Dienstleistern

08/2023 – 10/2023

Pflegemanufaktur 24 GmbH

Projektbeschreibung:

Berater Direktmarketing für Leadgewinnung

06/2022 – Ende 03/23

Drillisch Online GmbH

Projektbeschreibung:

Senior Kampagnen Manager Bestandskunden

Tätigkeiten im Projekt:

- Kundenbindung, Kundenausschöpfung, Cross- und Up-Selling der 9 Marken WinSim, PremiumSim, SimplyTel, Smartmobil, Handyvertrag, Sim.de, MaXXim, Your Fone und deutschlandSIM über E-Mail-Marketing-Kampagnen und Websites

05/2021 - Ende 12/21

R+V Versicherung

Projektbeschreibung:

Gesamt-Projektleiter Gesundheit

Tätigkeiten im Projekt:

- Leitung und Steuerung Projektteam Gesundheit (Matrixorganisation) aus 11 Fachbereichen
- Koordination und Aufbau eines ContentHubs für Gesundheit
- Koordination und Abstimmung der neuen Markenkampagne Gesundheit im Markenerkenteam für TV, Social Media und Print
- Entwicklung von Ansätzen zur Leadgewinnung für Gesundheit und Koordination der Umsetzung
- Koordination von Verkaufsunterlagen für AD und Vertriebspartner

10/2018 – Ende 03/20

DT& Shop GmbH

Projektbeschreibung:

Interim-Abteilungsleiter Direktvertriebsplanung, -Steuerung, -Controlling/Beratung und Steuerung Marketing

Tätigkeiten im Projekt:

- Verbesserung Abläufe und Steuerung Direktvertrieb zur Erreichung der Vertriebsziele der internationalen Firmengruppe DT&SHOP
- Führung der Kundenbetreuer im Vertriebs-Innendienst im nationalen/internationalen Bereich zur Neukunden-Gewinnung, Kundenbindung/ Kundenausschöpfung
- Planung, Steuerung, Koordination und Umsetzung von zielgruppenorientierten Verkaufsstrategien über Telesales- Aktionen und –Kampagnen In- und Outbound sowie Steuerung der Prozesse /Abläufe
- Definition, Analyse und Umsetzung von Zielvorgaben zu Arbeitsquantität und –Qualität
- Mitarbeiterentwicklung auf Grundlage regelmäßiger Auswertungen und definierter Kennzahlen
- Aufbau Marketing- und Vertriebscontrolling
- Schnittstelle zum Marketingbereich und proaktive Steuerung der Marketing-Maßnahmen sowie Beratung Marketingprozesse

03/18 – 06/18

Staufen AG / Akademie

Projektbeschreibung:

Interim-Projektleiter Direktmarketing

Tätigkeiten im Projekt:

- Strategische und operative Weiterentwicklung des Direktmarketings der Staufen-Akademie über alle Vertriebswege und Kundengruppen zur Vermarktung von Seminaren, Ausbildungsprogrammen, Workshops, Inhouse-Training, eLearning und Kongresse sowie Wissenstransfer
- Qualifizierung von Mitarbeitern
- Planung, Konzeption und operative Umsetzung von Marketing-Kampagnen Online (SEO/SEA, E-Mail-Marketing) und Offline (Printmailings, Broschüren, Kataloge, Anzeigen) zur Neukundengewinnung und Kundenbindung
- Adressenbeschaffung und Qualifizierung
- Einkauf von Marketing-Dienstleistungen
- Projektkoordination Umsetzung DSGVO

08/2017 – 12/2017

Alba Moda GmbH

Projektbeschreibung:

Interim-Bereichsleiter Marketing/Customer Journey

Tätigkeiten im Projekt:

- Führung und operative Steuerung der Abteilungen Database Management, Marketingplanung, Kampagnen- Management, Neukundengewinnung/ Kundenbindung und Online Marketing
- Verantwortung für alle Kommunikationsmaßnahmen und daraus abgeleitete segmentorientierte Kampagnen und Aktionen
- Controlling der Marketingmaßnahmen und Bewertung des Erfolgs
- Regelmäßige enge Abstimmung und intensive Zusammenarbeit mit Konzernfirmen
- Führung, Motivation und kontinuierliche Weiterentwicklung der unterstellten Mitarbeiter
- Planung und Steuerung des Marketingbudgets und der Dienstleister

04/2017 – 07/2017

DT& Shop GmbH

Projektbeschreibung:

Interim-Abteilungsleiter Direktvertriebsplanung, -Steuerung, -Controlling

Tätigkeiten im Projekt:

- Planung Prozesse und Steuerung Direktvertrieb zur Erreichung der Vertriebsziele der internationalen Firmengruppe DT&SHOP
- Führung von Kundenbetreuer im Vertriebs-Innendienst im nationalen/internationalen Bereich zur Neukundengewinnung, Kundenbindung/ Kundenausschöpfung
- Planung der Kapazitäten auf Tages-, Wochen- und Monatsbasis
- Planung, Steuerung, Koordination und Umsetzung von Telesales-Aktionen und –Kampagnen
- Definition, Analyse und Umsetzung von Zielvorgaben zu Arbeitsquantität und –Qualität
- Mitarbeiterentwicklung auf Grundlage regelmäßiger Auswertungen und definierter Kennzahlen
- Aufbau Vertriebscontrolling

11/2015 – 07/2016
und 10/16 – 11/16

Moon & Hills.de

Projektbeschreibung:

Projektleitung für den Internet-Relaunch im Frontend (Look & Feel, Funktionen sowie Inhalte) von Moon & Hills sowie Erstellung und Umsetzung von Newsletter-Kampagnen (siehe dazu auch Seite 12 u. 13)

05/2015 – 10/2015

Deutscher Sparkassenverlag

Projektbeschreibung:

Interim-Abteilungsleiter Einkauf Druck- und Marketing-Dienstleistungen und Realisierung Dialogmarketing-Kampagnen

Tätigkeiten im Projekt:

- Analyse und Dokumentation Prozess- und Workflow- Schritte, Optimierung interner und externer Prozesse sowie Schnittstellen-Management übergreifender Themen im Dialogmarketing des DSV
- Verantwortung für Organisation, Durchführung und Steuerung des Einkaufs von Printprodukten – Marketing-Werbemittel, Mailings, Formulare u.v.a. – sowie einzelnen Non-Print-Produkten für die beauftragenden Sparkassen in Deutschland
- Verantwortlich für die Planung und termingerechte Umsetzung der Dialogmarketing- Kampagnen (Schwerpunkt Print)
- Führung, Steuerung und Weiterentwicklung eines technisch und kaufmännisch qualifizierten Teams
- Zielorientierte Steuerung der Abteilung mit relevanten Kennzahlen hinsichtlich Kosten, Qualität und Termintreue
- Kontinuierliche Optimierung der Einkaufsprozesse und-strukturen bis zum Lieferanten bzw. Dienstleister

9/2008 - 03/2015

(im o.g. Zeitraum
mit Unterbrechungen
durch andere Projekte
tätig)

Spezialversender AMRITA

Projektbeschreibung:

**Strategie-, Marketingberatung/ Interim- Marketingverantwortlicher,
Projektleiter und Kampagnen-Manager**

Tätigkeit im Projekt:

- Strategie- und Kommunikationsberatung Online, Print, Telesales
- Neuausrichtung Marketingprozesse und Kampagnen
- Aufbau CRM inkl. Reporting
- Marketingplanung und Umsetzung aller Maßnahmen wie Kataloge, Print-Mailings, E-Mail-Kampagnen, E-Commerce, In- und Outbound-Calls, Paket-/Zeitschriftenbeilagen (inkl. Terminkoordination und Projektmanagement) für Neu- und Bestandskunden
- Aufbau Marketing- und Vertriebscontrolling/ Kampagnenreporting
- Optimierung Adressenselektion
- Einführung Adressenqualifizierungs-Verfahren
- Erarbeitung VKF- und Kundenbindungsmaßnahmen/CRM
- Neukundengewinnung Online und Print
- Optimierung Kundenansprache / Text/ Gestaltung
- Optimierung Sortimente und Pricing
- Werbebudgetplanung- und -Kontrolle
- Optimierung Marketing-Mix, Werbemittel und Auflagen
- Kosten-Optimierung der Werbemaßnahmen
- Einkauf von Marketing-Druck-Dienstleistungen
- Erstellung Funktionsbeschreibung Webshop
- Projektleitung Internet- Relaunch und Realisierung neuer Online-Shop

2/2014 - 5/2014

Medien- und Versandhandelsunternehmen

Projektbeschreibung:

**Beratung zur Optimierung des E-Mail-Marketings sowie Konzeption
von Online-Marketing- Kooperationen zur NK-Gewinnung und
Kundenbindung**

11/2013 - 2/2014

Modeversand Heine

Projektbeschreibung:

Entwicklung von Strategien für Marketing- und Vertriebs-Kooperationen

Tätigkeit im Projekt:

- Anbahnung und Gewinnung der geeigneten Partner-Unternehmen zur Kundenbindung
- Unterstützung bei der Zieldefinition und Vertragsgestaltung
- Projektbegleitung und Projektumsetzung

8/2013 - 11/2013

Telekommunikation - 1&1 Internet AG

Projektbeschreibung:

Interim Manager Neukundengewinnung My Website

Tätigkeit im Projekt:

- Planung, Steuerung und Umsetzung aller Direktmarketing-Kampagnen für das Produkt der Do-it-yourself-Homepage (My Website)

- Koordination Adressenbeschaffung und Adressenselektionen,
- Entwicklung, Koordination und Umsetzung von Telesales- und E-Mail-Kampagnen und deren Termin- und Umsetzungssteuerung,
- Analyse und Optimierung der Marketing-Prozesse/Marketing-Mix,
- Koordination der internen und externen Dienstleister,
- Optimierung Callcenter-Prozesse und Steuerung Dienstleister
- Budgetplanung- und Kontrolle, Kampagnenreporting
- Optimierung Workflow-Prozesse, Adressen-Management und Selektionsprozesse
- Einkauf von Marketing- und Druckdienstleistungen
- Change Request /Prozessoptimierung Fremdadressen-Einsatz sowie neuer Rückvergütungsprozess

5/2013 - 8/2013

Technik- und IT Versender PEARL

Projektbeschreibung:

Interim-Manager Aufbau Marketing-Prozesse E-Commerce und Kooperationen sowie Optimierung Marketing-Controlling

Tätigkeit im Projekt:

- Erstellung eines Workflow-Prozesses automatisierter, maschineller Übersetzungen als selbstlernendes System inkl. manuelle Editierungsmöglichkeit zur Erschließung neuer fremdsprachiger Auslandsmärkte im E-Commerce (Aufnahme der Fach-Anforderungen, Beschreibung der Prozesse, Marktrecherche zu in Frage kommender Tools, Vorauswahl Dienstleister, eingehende Prüfung der Tools, Preisverhandlung, Abstimmung mit der IT, Aufbau Strukturen und Prozesse)
- Erstellen von Checklisten und Leitfäden zur Anbahnung strategischer Marketing- und Vertriebskooperationen zur Kundenbindung und NK-Gewinnung
- Erstellung eines Konzeptes zur Optimierung des Marketing-Controlling-Prozesses und des CRM

5/2013 - 8/2013

Online Portal Grüne Smoothies GmbH

Projektbeschreibung:

Projektleitung für Aufbau eines Online-Partner-/ Affiliate- Programms

Tätigkeit im Projekt:

- Projektleitung für den Aufbau eines Online-Partnerprogramms/ Affiliate-Programms zur Kundenbindung
- Inhaltliche, funktionale und gestalterische Konzeption des Partnerprogramms
- Einkauf Marketing-Dienstleistungen
- operative Umsetzung im Frontend und Koordination der technischen Umsetzung im Backend (Schnittstellen-Prozesse)
- Termin-, Budget- und Dienstleistersteuerung
- Sortimentsplanung und Verkaufsförderungsmaßnahmen Online

5/2012 - 9/2012

Mediengruppe Konradin

Projektbeschreibung:

Berater Werbekostenoptimierung und Vermarktungsansatz Adressen für Mediengruppe

Tätigkeit im Projekt:

- Werbekostenoptimierung für Mailings und Kataloge
- Erarbeitung Vermarktungsansatz Adressenvermietung Bestand

5/2011 - 3/2012

Telekommunikation - 1&1 Internet AG

Projektbeschreibung:

Interim Manager - Neukundengewinnung My Website

Tätigkeit im Projekt:

- Aufbau Strukturen, Prozesse und Workflow-Management zur Neukundengewinnung für Deutschland, USA, UK, FR, ES, PL durch Telesales-, Print-Mailing-, und E-Mail-Aktivitäten
- Aufbau und Entwicklung Callcenter-Prozesse und Steuerung Dienstleister
- Planung, Steuerung und Umsetzung aller Direct Sales Kampagnen für das Produkt der Do-it-yourself-Homepage/My Website
- Erfolgskontrolle, Analysen, Kampagnenreporting, Budgetsteuerung
- Aufbau Adressenmanagement und Optimierung Adresseneinsatz
- Planung /Tests Pricing für verschiedene Angebotsvarianten
- Planung/Steuerung Verkaufsförderung
- Steuerung Einkauf von Marketing- und Druckdienstleistungen

5/2010 - 9/2010

Internationaler Modeversender Dress-for-Less

Projektbeschreibung:

Projektmanager Einkauf von Marketing-Dienstleistungen und Kostenoptimierung Werbemaßnahmen

Tätigkeit im Projekt:

- Optimierung Printwerbung zur Kundenbindung /CRM
- Benchmark für Werbemittelproduktion und Adressen-Qualifizierung
- Einkauf der entsprechenden Marketing-Dienstleistungen
- Aufbau Werbeerfolgskontrolle/Marketingcontrolling

5/2008 - 8/2008

Quelle Versand AG

Projektbeschreibung:

Interim-Manager -Leiter Strategische Entwicklung Sammelbesteller

Tätigkeit im Projekt:

- Strategische Entwicklung des Kundenportfolios der Profi-Sammelbesteller
- Saisonale Nachfrageplanung / Sortimentsplanung/ Pricing
- Umsetzung der Kundenbindungs- und Kundenaktivierungsprogramme/CRM
- Optimierung der Werbeanstoßkette durch z.B. Kataloge, PrintMailings, Online-Marketing/E-Mail-Marketing und Outbound Calls

- Budgetierung, Investitionsplanung und Werbekostenkontrolle
- Verantwortlich für die Koordination und Steuerung aller Marketingprojekte und deren Prozesse
- Einkauf von Marketing- Dienstleistungen
- Mitarbeit bei der strategischen Neuausrichtung des Vertriebsweges der Sammelbesteller sowie der Prozesse und Workflows
- Projektleitung verschiedener Teilprojekte
- Mitglied des Steuerkreises für das Gesamtprojekt zur Neuausrichtung der Sammelbesteller

3/2008 - 5/2008

Spezialversender Eurotops

Projektbeschreibung:

Projektleiter - Planung, Funktionsbeschreibung und Aufbau eines Online-Shops

Tätigkeit im Projekt:

- Benchmark Online-Shopsysteme
- Erstellung Pflichtenheft Webshop
- Erstellung Funktionsbeschreibung Webshop und System-Schnittstellen
- Koordination und Terminsteuerung

7/2007 - 9/2007

Internationaler Modedistributeur Mexx

Projektbeschreibung:

Projektmanager - Research und Potential-Analysen für Europa

Tätigkeit im Projekt:

Untersuchung der Länder D/A/CH/NL/F/UK/FIN/N/Sund DK bezüglich möglicher Vermarktungspartner mit entsprechender Potentialanalyse Land/Partner

1987 – 2007

Tätigkeiten als angestellte Fach- und Führungskraft Marketing/Werbung/ eCommerce und Vertrieb

Basler Haar-Kosmetik GmbH & Co. KG

Beschreibung:

Prokurist Leitung Marketing/ Werbung/ E-Commerce

Tätigkeit:

- Budget- und Umsatzverantwortung
- Aufbau der Marketing- und Werbeabteilung
- Neuausrichtung Marketing-Mix und Sortimentierung inkl. Pricing
- Steuerung Kampagnen-Management
- Projektleitung Optimierung/Relaunch Web-Shop
- Aufbau Kooperationsmanagement/ Kundenbindung/CRM
- Aufbau Bild- und Textdatenbanksystem zur medienneutralen Erstellung von Werbemitteln

SELVA TECHNIK GmbH & Co. KG

Beschreibung:

Geschäftsführer Marketing/ Werbung/ Vertrieb

Tätigkeit:

- Umsatz- und Budgetverantwortung
- Planung und Steuerung aller Marketing- und Vertriebsaktivitäten für SELVA Technik inkl. Sortimentsplanung und Pricing
- Ausbau der Internationalisierung
- Auf- und Ausbau von Marketingkooperationen zur Kundenbindung
- Aufbau neuer strategischer Geschäftsfelder

dbu Unternehmensberatung

Beschreibung:

Senior Consultant Marketing/Vertrieb

Tätigkeit:

- Gesamtprojektleitung Aufbau Online-Shops (Front- und Backend-Struktur und Prozesse) für einen international tätigen Versender mit 7 Auslandsgesellschaften
- Marketing- und Vertriebsberatung und Coaching eines Weinversenders zur Kundenbindung/CRM und Optimierung Kundenansprache
- Beratung Fachverlag zur Neupositionierung der Vertriebsaktivitäten

Heinrich Heine GmbH

Beschreibung:

Bereichsleiter Marketing/Vertriebscontrolling

Tätigkeit:

Leitung der Abteilungen

- Verkaufsförderung und Kundenbindung /CRM
- Marketing (Optimierung Multi-Channel-Marketing)
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Marketingcontrolling

Großversandhaus Bruno Bader

Beschreibung:

Bereichsleiter Marketing/Werbung/eCommerce und Vertrieb

Tätigkeit:

- Umsatz- und Budgetverantwortung
- Neuausrichtung aller Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen
- Ausbau und Optimierung E-Commerce/Online- Aktivitäten
- Marketing- und Werbeplanung inkl. Verkaufsförderung
- Sortimentsplanung und Pricing
- Adressenmanagement und Datenmanagement
- Werbung, Verkaufsförderung und Kundenbindung/CRM
- Steuerung der Ablaufplanung und Terminsteuerung
- Planung, Steuerung und Einkauf Außenwerbung/ Media/PR
- Marketingcontrolling
- Steuerung der Auslandsgesellschaften

Quelle Gruppe – Versand In-und Ausland sowie Finanzdienstleistung

Beschreibung der verschiedenen Funktionen:

Leiter Marketing Quelle Schweiz, Leiter Marketing Ausland, Leiter Marketing Quelle Bausparkasse, Referent Marketing Quelle D

Tätigkeit:

- Umsatz- und Budgetverantwortung
- Aufbau/Optimierung Multichannel-Marketing für Mutter- und verschiedene Tochtergesellschaften Quelle Gruppe (siehe oben)
- Neuausrichtung und Kostenoptimierung aller Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen inkl. Einkauf Marketingleistungen
- Aufbau/ Optimierung Marketing div. Tochtergesellschaften
- Aufbau Online-Shop für Quelle Schweiz
- Aufbau Marketing- und Werbeplanung, Marketingcontrolling
- Optimierung Adressenmanagement und Datenmanagement
- Kostenoptimierung Werbung, Verkaufsförderung und Kundenbindung/CRM
- Sortimentsplanung und Pricing
- Steuerung der Ablaufplanung und Terminsteuerung Marketingkampagnen
- Steuerung Media/PR / E-Commerce/Online-Marketing
- Steuerung externe Dienstleister und interne Schnittstellen
- Aufbau Reporting

Zusammenfassung E-Commerce-Erfahrungen:

Ich habe langjährige E-Commerce-Projektleitungs-Erfahrung im Aufbau und der Optimierung von Websites/Online-Shops/Kundenportalen. Meine Erfahrung reicht hier von der **Anforderungsdefinition, Planung, Weiterentwicklung und operativen Umsetzung von E-Commerce-Projekten** inklusive Ressourcen-Management und Projektcontrolling sowie dem Aufbau und die inhaltliche, gestalterische und funktionale Optimierung der Online-Shops.

Welche Aufgaben habe ich dabei übernommen:

- Leitung des Gesamtprojektes als zentraler Ansprechpartner
- Unterstützung der Fachbereiche in der Anforderungsdefinition sowie Aufnahme der Anforderungen und Spezifikas der einzelnen Fachbereiche /Landesgesellschaften
- Eine konsolidierte Anforderungsbeschreibung für die Websites /das Shopsystem erstellt
- Eine Marktrecherche zu in Frage kommenden Shopsystemen und Payment-Dienstleistern durchgeführt
- Eine Bewertung und Empfehlung für die in Frage kommenden Shopsysteme erstellt und mit den Entscheidern abgestimmt
- Entwicklung bzw. Konzeption Look & Feel der Websites nach CI-Vorgaben inkl. Seitenaufbau, Seitendarstellung (Gliederung, Farben, Schriftart, Schriftgröße, Pixelbreite, usw.),
- Entwicklung Seiten-Strukturplan, Navigationsstruktur und Navigations-Inhalte, Sortimentsstruktur, Definition der Funktionalitäten wie z.B. Suchfunktion, Warenkorbprozess, persönlicher Bereich/ Kundenservice-Bereich, Bezahlsysteme, Service, usw. sowie Content-Erstellung für die jeweiligen Websites
- Ein Fachkonzept mit Funktionsbeschreibung des Webshops/Portals für die gestalterische und funktionale Umsetzung erstellt und mit den Fachbereichen abgestimmt.
- Eine Vor-Auswahl und Empfehlung der Werbeagentur für die Frontend-Umsetzung durchgeführt
- Leitung der Frontend-Realisierung
- Koordination der Schnittstellen-Funktionsbeschreibung zur Backend-Anbindung an die ERP-Systeme gemeinsam mit der Technik/IT bzw. externe Dienstleister
- Eine Kostenermittlung für die Umsetzung des Projektes durchgeführt (inkl. permanenter Kostenkontrolle im Projekt sowie entsprechende Infos an Stakeholder-Management
- Ganzheitlichen Steuerung /Projektkoordination von eCommerce-Projekten inkl. Ressourcen- & Zeitplanung sowie das Projektcontrolling und die Berichterstellung.
- Erstellung von Terminplänen, Milesstones und Konzepten und Durchführung von Meetings mit den Partnern sowie internen Fachabteilungen und externen Agenturen.
- Kick-off-Meeting zur Projektvorstellung mit allem Projektbeteiligten organisiert und geleitet
- Bildung von Teil-Projektteams und Schnürung von Arbeitspaketen
- Regelmäßige Projekt-Team-Meetings mit den internen Stellen und externen Dienstleistern zum Stand der Umsetzung und zur Lösung offener Punkte durchgeführt
- Koordination und operative Unterstützung der Funktionstests in Testumgebung
- Projekt-Review nach Start
- Rollout in die einzelnen Länder
- Steuerung Shopbetrieb Frontend (z.B. Sortimentsplanung, Preise, Content) und Backend (z.B. Fulfillmentdienstleister)
- Planung sämtlicher Verkaufsförderungsaktionen und Kundenbindungsmaßnahmen
- Inhaltliche, gestalterische und funktionale Optimierung der Online-Shops und der Servicebereiche
- Ausbau der Kunden-Features / Kundenbindungsinstrumente
- Werbeerfolgsmessung / Performance-Überwachung
- Optimierung SEA/SEO mit externen Dienstleistern
- Budgetplanung und Überwachung
- Planung /Realisierung Affiliate- /Marketing-Kooperationen
- Planung, Konzeption und Umsetzungssteuerung der E-Mail-Marketing-Kampagnen

Beispiele hierfür:

Quelle, Bader, Atelier Goldner Schnitt (Versender), Basler, Eurotops, AMRITA, Grüne Smoothies und Moon & Hills

Online-Mail-Marketing Erfahrungen:

1.Kampagnen-Planung

- Planung der Einzelmaßnahmen in Abhängigkeit weiterer Werbemaßnahmen im Marketing-Mix
- Termin –und Themenplanung unter Berücksichtigung von Ereignissen wie Ostern, Muttertag, Weihnachten usw.
- zielgruppenspezifische Sortimentsplanung (in Zusammenarbeit mit Einkauf) und Pricing sowie Verkaufsförderungsmaßnahmen / Promotion- Aktionen
- Konzeption E-Mail- Aufbau und Umsetzungssteuerung sowie Texterstellung
- Ableitung und Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen und die damit verbundene Planung, Koordination und Abstimmung der Themenplanung
- Trigger-Mail-Konzepte (ereignisorientierte Mails z.B. Begrüßung für NL-Anmeldung, Nachfass-Aktionen bei Nicht-Reagierer, Up-Cross-Selling-Angebote, Geburtstagsmailings, Warenkorb-Abbrecher, usw.) sowie deren prozessuale und operative Umsetzung

2.Kampagnen-Umsetzung

- Umsetzungssteuerung inkl. Texterstellung und Projekt-Koordination mit internen Stellen und externen Dienstleistern (z.B. Produkt, IT, Agenturen, Provider)
- Adressenmanagement und Adressenselektionen

3.Conversion-Optimierung

- Zielgruppenspezifische Segmentierung des Verteilers z.B. nach Interessen-Gruppen oder Kaufhistorie
- Zielgruppenselektionen (nach Vorliegen eines Double-Opt-In) und Testanlagen
- Optimierung Betreffzeile (Inhalt und Länge)
- Implementierung Persönliche Anrede
- Prüfung HTML- und Textdarstellung, Pixelbreite, Schriftarten
- Template-Optimierung /Stylesheets für unterschiedliche Endgeräte
- Link-Test / Landing-Page-Test vor Versand, Zustellbarkeitstest, Inhalts- und Preistests

4.Reporting

Auswertung von: Zustellquote, Öffnungs-Rate, Click-Rate, Conversion-Rate – Sortimentsanalysen, Testauswertungen, Wirtschaftlichkeitsanalysen

Zusammenfassung Erfahrungen im Printbereich:

Als gelernter Werbekaufmann und Diplom-Kommunikationswirt hatte ich nach meiner ersten Tätigkeit in der Werbeplanung und Etatsteuerung beim Quelle Versand meine erste Berührung mit der operativen Werbemittelproduktion 1990 mit der Übernahme des Marketing Services bei der Quelle Bausparkasse. Dort war ich zuständig für die Werbemittel- und Budgetplanung für Printmailings, der Erstellung von Briefings, Adressenselektionen, Auswahl und Steuerung von Dienstleistern wie z.B. Werbeagenturen, Druckereien, Lettershops, Terminplanung mit internen und externen Partnern, Projektmanagement und Umsetzungssteuerung technisch und inhaltlich, Druck- und Lettershop-Abnahmen bzw. Freigaben, Kostenkontrolle und Rechnungsfreigaben.

Diese Aufgaben habe ich dann auch in meiner Tätigkeit als Leiter Marketing Ausland und bei Quelle Schweiz übernommen, erweitert um die gesamte Planung und Steuerung der Katalogproduktionen, Beilagen und natürlich auch weiterhin der Mailings.

Im Weiteren meiner Angestellten-Tätigkeiten haben mich die genannten Aufgaben weiterhin begleitet, sodass ich als Angestellter in der Printproduktion bereits über viele Jahre Erfahrung verfüge.

Dieses Knowhow konnte ich dann als Freiberufler z.B. bei Amrita, einem Spezialversandhändler für Gesundheit und Wellness von 2008 bis 2015 einsetzen. Dort habe ich nämlich ebenfalls die komplette Planung und operative Umsetzung aller Printwerbemittel einschließlich Werbebudgetplanung und Steuerung übernommen. Ein weiterer Kunde war dann ab 2015 der Deutsche Sparkassenverlag (Dienstleister für Printproduktionen aller Sparkassen in D), für den ich die gesamte Werbemittel-Produktions-Abteilung als Interim-Manager geleitet habe.

Weitere Stationen waren danach bei Pearl (Spezialversender Technik), 1und1 Internet AG, DT &Shop (Dentalversender), Alba Moda, Staufen AG (Dienstleister für Fortbildung) und die R+V-Versicherung wo ich ebenfalls für Printaktionen zuständig war, sodass ich insgesamt auf eine fundierte Erfahrung in der Print Produktion zurückgreifen kann und **bereits mehr als 1000 Printwerbemittel operativ umgesetzt** habe.

Anbei eine Übersicht der Aufgaben, die ich im Bereich Einkauf von Marketing- und Druckdienstleistungen übernommen habe:

- Einkauf von Fotoshootings und Kreativdienstleistungen wie z.B. Werbeagenturen
- Einkauf Druck. Papier und Weiterverarbeitung inkl. Personalisierung von Katalogen, Mailings, Beilagen, Flyer, Displays usw.
- Einkauf von Formularen, Vorlagen, Displays, Aufsteller, usw.
- Einkauf von Mediadienstleistungen (Anzeigenraum, Werbezeiten Radio und TV, Online-Media, Google Adwords)
- Einkauf von Zugaben, Prämien, Geschenken für Neukundenaktionen und Verkaufsförderung
- Einkauf von Fremdadressen für Printaktionen und Callcenter-Aktivitäten sowie für E-Mail-Kampagnen und Paketbeilagen-Kapazitäten
- Einkauf von Dienstleistungen zur Adressenqualifizierung- und Optimierung
- Einkauf alternativer Zustelldienstleistungen zur Deutschen Post
- Einkauf von Callcenter Dienstleistungen
- Einkauf von Marketing-Tools (Datenbanken, CRM- und Webshop-Systeme)

Zusätzlich verfüge ich über gute Kenntnisse in

1. Erstellung von Ausschreibungen und Preisverhandlungen
2. Abschluss von Rahmenverträgen
3. Kapazitätsbündelung zur besseren Preisfindung
4. Lieferantenmanagement (Bewertung Zuverlässigkeit, Termintreue, tech. und org. Abwicklung, Qualitäts- und Bonitätsprüfung)
5. Herstellung von Preistransparenz

Meine Kundenliste (Auszug):

winSIM

smartmobil.de

handy
vertrag.de

Glöckle
direct >

R+V DRILLISCH
ONLINE

Deutscher
Sparkassenverlag

DT&SHOP

Alba
Moda

1&1

STAUFEN.AG

Beratung.Akademie.Beteiligung

AMRITA
Energy Products

PEARL
www.pearl.de

WIV

heine.de
IMMER ETWAS BESONDERES

dressforless
online designer outlet -70%

grüne smoothies

QUELLE.
www.quelle.de

EURO
TOPS

MEXX

futterplatz.de

flowerdreams.de

...mehr als nur ein Blumenversand!

Schwäbische Zeitung