

Digitalisierungs-Strategin und Marketingexpertin für Start-Up- und Mittelstands-Interim Management & Beratung



WERDEGANG:

Christine Witthöft, geboren am 18. November 1971 in Hamburg, startete ihre Karriere nach dem Betriebswirtschaftsstudium bei Beiersdorf als Tesafilm Produktmanagerin. Nach weiteren erfolgreichen Produkteinführungen bei Olympus, folgten 4 Jahre als Marketingmanagerin fürs Europageschäft bei Johnson & Johnson und als Marketingdirektor in der Medizintechnik fürs weltweite Geschäft. Vor 9 Jahren gründete Christine Witthöft ihr eigenes Beratungs-Unternehmen UMSATZSCHMIEDE und berät seitdem Vorstände und Geschäftsführung bei der Digitalisierung und Neuausrichtung auf Zukunftstechnologien. Sie hat unter anderem den Vorstand von Edding bei digitalen Produktideen und die Geschäftsführung von Philips bei der Onlinemarketing-Kampagne für das innovative Smart Home Lichtsystem beraten. Zuletzt hat sie neue Vermarktungskonzepte für medizinische Hautpflege von Sebamed entwickelt und die Geschäftsführung dazu beraten, Gründungsberatung für Technologie-Ausgründungen des Fraunhofer Institutes übernommen. Außerdem bietet Christine Witthöft ihr Digital- und Strategie-Know-how als Beirat in inhabergeführten Mittelstandsunternehmen und Technologie-Start-Ups an.

KOMPETENZFELDER:

- **Umsatzbudgetverantwortung bis zu 120 Mio. €** und Verantwortung für **30 Mitarbeiter**
- **Strategisches Beraten und Managen** in der **Neuausrichtung**, in **Zukunftstechnologien** und in der **Digitalisierung**
- Beratung in der **digitalen Transformation** wie **Kundenmanagement**, **Künstliche Intelligenz** und **Blockchain** Anwendungen
- Leiten vernetzter **TV- und Social Media-Kampagnen** und Optimieren der **Kampagnen** mittels **Google Analytics**
- Anwenden klassischer und **Omnichannel Marketing Tools**, wie Webseiten, Banner, Advertorials, Newsletter, Microsites, Smartphone Apps
- **Digitalisieren des Vertriebs** mit Hands-on-Mentalität: CRM, **Vertriebssteuerung**, Kundenakquise, Einsatzplanung
- **Weiterentwickeln von Strategien und Geschäftsmodellen** für im B2B- und B2C-Geschäft tätige mittelständische Firmen bis 250 Mio.€ und **Technologie Start-Up Neugründungen** (Künstliche Intelligenz, Medizinsoftware)
- Beratungs-, Interims-, Management- und Führungs-Erfahrungen bei **Johnson & Johnson, Olympus, Abbott, Gilead Sciences, Hartmann, Coloplast, Philips, Beiersdorf, Tesa, Laverana Naturkosmetik, Fraunhofer Institut, Sebamed und Edding**
- Hohe **Technikaffinität** und stark im Innovationsmanagement, wie Medizintechnik und Software-Entwicklung
- Breite **interkulturelle Kommunikations- und Präsentationspräsenz** in **Strategieworkshops** und auf allen Organisationsebenen von Headquarters, Tochtergesellschaften und mit Distributoren
- Erfahren im **Financial Controlling** und **Budgetkontrolle**
- Verhandlungs- und **vertragssicheres Englisch**
- **Auslandsaufenthalte und Geschäftstätigkeiten** in U.S.A., Europa, Türkei, Saudi-Arabien, Israel und Japan
- Tragfähiges **Netzwerk: Beiratstätigkeit in Wirtschaftsverbänden** und als Vorstand in Ehrenämtern

Christine Witthöft

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung

Mittelweg 144 · 20148 Hamburg · 040 88 933 056 & 0173-61 56 697 · Christine.Witthoeft@umsatzschmiede.com

Unternehmertätigkeiten

Seit 03/2014



UMSATZSCHMIEDE

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung, Hamburg

Inhaberin, Selbständige Beraterin und Interimsmanagerin

B2B und B2C Kundenprojekte branchenübergreifend:

- Entwickeln von Marketingstrategien, Digitalstrategien und Vertriebsstrategien
- Konzipieren und Moderieren von Strategieworkshops
- Start-Up Gründungsberatung und Investoren-Pitch-Coaching
- Umsetzen von Onlineshops und Online-Kampagnen
- Vertriebscoaching und -Training
- Einführen von CRM-Systemen und Schulen des Vertriebs
- Erstellen von Webseiten und Social Media Profilen
- Begleiten von M&A und Investoren Prozessen
- Arbeitgebermarketing Kampagnen
- Interim Management-Tätigkeiten als Head of Marketing & Sales & Digitalisierung

Kundenreferenzen der



UMSATZSCHMIEDE

10/2022-03/2023



Fraunhofer IAPT, Forschungstransfer aus der Wissenschaft, Hamburg

Business Development Manager & Start-Up Ausgründung Mesmeronic

High-Tech 3D-Druck, elektronische Bauteile, Additive Manufacturing, B2B

- Coaching der beiden Gründer des Technologie-Spin-Offs
- Business Modell Planung zur strategischen Markterschließung
- Erarbeiten einer Marketing- und Vertriebsstrategie
- Pflegen von Social Media und Online-Marketings
- Kundenakquise & Projektanbahnung
- Durchführen von Workshop-Programmen mit strategischen Partnern

08/2022-01/2023



SebaPharma GmbH, Bad Salzig

Group Brand Manager Marketing für SebaMed Baby - Interim

FMCG, B2C

- Marktanalyse & Wettbewerbsanalyse
- Konzeptionieren zur Sortimentserweiterung
- Erstellen eines Kommunikationskonzeptes
- Briefen und Leiten der Agenturen
- Führen des Projektteams
- Entwickeln von POS Materialien
- Beraten der Geschäftsführung

09/2021-12/2021



Gilead Sciences GmbH, Planegg/München

Senior Manager Digital Infrastructure & Omnichannel Analytics Omnichannel – Interim

Pharma HIV-Behandlung , B2B

- Bewerten von Omnichannel Kampagnen
- Erstellen von neuen Planungsinstrumenten für den Vertrieb
- Moderieren von Workshops mit den Business Unit Ownern
- Erstellen von Reportings und Dashboards
- Führen der Digital-Agenturen

Christine Witthöft

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung

Mittelweg 144 · 20148 Hamburg · 040 88 933 056 & 0173-61 56 697 · Christine.Witthoeft@umsatzschmiede.com

08/2021-9/2021

OLYMPUS

Olympus Europa SE & Co. KG, Hamburg
Marketing & Communications Manager Omnichannel – Interim
Medizintechnik Gastroskopie & Endoskopie, B2B

- Aufsetzen von Onlinekampagnen
- Social Media Konzepte für virtuelle Kongresse und Events
- Führen der Content und Text Agentur
- Erstellen von Social Media Postings und Stories

06/2021-08/2021



Abbott

Abbott GmbH, Wiesbaden
Projektleiterin Marketing für Vertriebskanal Apotheke, B2B, B2C
Medizintechnik Diabetes Behandlung, B2B & B2C

- Aufsetzen des Projektmanagements
- Strategiekonzeption Apotheker- und Patientenansprache
- Führen der Werbe- und PR-Agentur
- Pilotprojektführung Apotheke

01/2020-03/2020

lavera
NATURKOSMETIK

Lavera GmbH, Hannover
Projektleiterin strategische Marketingprojekte
Naturkosmetik, FMCG, B2B und B2C

- Analyse des Status Quo
- Aufsetzen des Projektmanagements
- Briefing und Rebriefing der Zielsetzung
- Konzeption und Umsetzung & Teamentwicklung

09/2019-10/2019

TENZIR

Tenzir GmbH, Hamburg
Head of Marketing – Interim
Künstliche Intelligenz: IT-Sicherheit, B2B

- Herausarbeiten der Positionierung, Mehrwert und Claim
- Erstellen der Vertriebspräsentationsunterlagen
- Definieren notwendiger Marketing-Tools

08/2018-02/2019

mediaire

Mediaire GmbH, Berlin
Head of Marketing & Sales – Interim
Künstliche Intelligenz: Medizinsoftware für die Radiologie, B2B

- Erstellen des Geschäftsmodells
- Erstellen der Markteintrittsstrategie
- Konzipieren des Vertriebsprozesses und Anlegen des CRM
- Erstellen des Marketing-Budgets und der Messeplanung
- Führen der Agenturen und Konzipieren der Digital-Kampagne

07/2016-06/2017

PHILIPS

Philips Lighting GmbH, Hamburg
Head of Marketing D-A-CH – Interim
Gebrauchsmaterialien und Smart Home, B2B & B2C

- Verantworten des Umsatzes von 60 Mio. €
- Führen des Mitarbeiterteams: 6 MA
- Erstellen des Digital-Marketingplans und Marketingbudgetplanung
- Führen der Digital-Agenturen und Konzipieren der Digital-Kampagne
- Analysieren des Produktportfolio und Neupositionieren in den Vertriebskanälen

Christine Witthöft

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung

Mittelweg 144 · 20148 Hamburg · 040 88 933 056 & 0173-61 56 697 · Christine.Witthoeft@umsatzschmiede.com

01/2016-03/2016

- Planen und Durchführen von Vertriebstagungen



Hartmann AG, Bode Chemie GmbH, Hamburg
International Projektmanager Produktmanagement- Interim
Medizinische Verbrauchsmaterialien B2B

- Qualifizieren des Geschäftsfeldes Flächendesinfektion
- Durchführen von Kundeninterviews & Analysieren des Produktportfolios
- Neupositionieren der Produkte nach Anwendungsmatrix
- Vorbereiten der weltweiten Kick-off Vertriebskommunikation

01/2015-03/2016



Edding GmbH, Ahrensburg
International Marketing Manager Professional Marketing – Interim
Verbrauchsmaterialien B2B & B2C und Medizin

- Verantworten des Umsatzes von 50 Mio. €
- Führen des Marketingteams: 2 MA
- Strategisches Neuausrichten der Marketingorganisation
- Entwickeln der neuen Marketingstrategie fürs Professional Geschäft
- Starten neuer Geschäftsfelder: Digitalprodukte, Medizin und Logistik

Manager-Tätigkeiten

2013-2013



Abbott Vascular GmbH, Wetzlar
Marketing Manager Deutschland
Medizintechnik und Medizinprodukte für die Kardiologie, B2B & B2C

- Verantworten des Umsatzes von 50 Mio. €
- Führen und Rekrutieren des Vertriebsteams und Marketing: 8 MA
- Strategisches Ausrichten der Marketingorganisation
- Entwickeln und Implementieren der neuen Marketing-und Stakeholder-Strategie

2011-2012



AAP Implantate AG, Berlin
Corporate Marketing Director
Medizintechnik und Medizinprodukte für die Orthopädie und Unfallchirurgie, B2B

- Verantworten des Umsatzes von 35 Mio. €
- Erstellen der Marketing- und Vertriebsstrategie
- Führen des Produktmanagements und Marketing-Services: 8 MA
- Strategisches Neuausrichten der Marketingorganisation

2008-2011



Ethicon Endo-Surgery Europe, Norderstedt – Johnson & Johnson Gesellschaft
EMEA Marketing Managerin Bariatrische Chirurgie
Medizintechnik und Medizinprodukte für die Chirurgie und Laparoskopie, B2B & B2C

- Verantworten des Umsatzbudgets von 120 Mio. €
- Strategisches Führen der lokalen Marketingmanager und Headquarter Assistenten: 13 MA
- Gewinnen neuer Regionen: Middle East und Türkei mit Best Practice Erfolgen
- Neuausrichten der Marke und Added Values mit dem U.S.A. Headquarter
- Integrieren eines neuen Geschäftsfeldes und Einführen eines Neuproduktes, M&A

Christine Witthöft

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung

Mittelweg 144 · 20148 Hamburg · 040 88 933 056 & 0173-61 56 697 · Christine.Witthoeft@umsatzschmiede.com

2003-2008

Olympus Medical Systems Europa GmbH, Hamburg

EMEA Produktmanagerin Urologische Endoskopie

Medizintechnik und Medizinprodukte für die Endoskopie und Laparoskopie, B2B



- Verantworten des Umsatzes in Höhe von 90 Mio. €
- Fachliches Führen der regionalen Produktmanager: 30 MA
- Entwickeln von neuen OP-Verfahren in Zusammenarbeit mit Ärzten und japanischen Ingenieuren und Präsentation auf Kongress Symposien
- Integrieren von ehemaligen Distributoren als Tochtergesellschaften, M&A

2000-2002

Coloplast GmbH, Hamburg

Produktmanagerin Deutschland, Österreich und Schweiz

Medizinprodukte für die Skin- und Woundcare und Inkontinenzversorgung, B2B & B2C



- Planen und Verantworten des Umsatzes in Höhe von 50 Mio. €
- Führen einer Mitarbeiterin
- Steuern des Annual Business Plan für Deutschland, Österreich und die Schweiz
- Betreuen des Außendienstgebietes Norddeutschland für 6 Monate: 20 Krankenhäuser

1992-2000

Beiersdorf AG, Hamburg

Produktmanagerin tesa Consumer und Hansaplast Deutschland

1998-2000

Junior Produktmanagerin tesa Consumer Deutschland

Klebstoffe und Wundversorgung: tesa-Film, tesa-Packband, -Fliegengitter, -Moll, -Filzgleiter und Hansaplast Pflaster, B2B & B2C



- Planen des Umsatzes in Höhe von 30 Mio. €
- Einführen des Neuproduktes tesa Fliegengitter für Allergiker und tesa-Film Abroller
- Planen und Durchführen von Vertriebs-Promotions
- Analysieren und Präsentieren der qualitativen und quantitativen Marktforschung
- Durchführen der PR-Kooperationen wie tesa Filmfest und Stiftung Lesen
- Verantworten des Channel Management für Hansaplast-Pflaster im Baumarkt-Kanal

1995-1998

Internationales tesa Produktionscontrolling



- Aufbauen der neuen Abteilung und Kommunikationssteuerung mit den internationalen Produktionswerken in China, Singapur, USA und Italien
- Erstellen und Konsolidieren des neuen Reporting-Systems
- Unterstützen der weltweiten tesa Restrukturierungsaktivitäten zur Vorbereitung der tesa SE Ausgründung aus dem Beiersdorf Konzern

1992-1995

Betriebswirtschaftslehre Studium mit dem Abschluss Betriebswirtin



Hamburg School of Business Administration, Wirtschaftsakademie Hamburg: Schwerpunkt Controlling, Volontärin bei der Beiersdorf AG

IT & Systemwissen

Marketing Automation, Google Analytics, SEO Tools, Adobe, Wordpress, WIX, Smartsheet, VEEVA, Miro, Microsoft Office

Interessen

Bauhaus Architektur und Art Deco Design, Segeln und Golfspielen, Jungunternehmer-Mentoring

Ehrenamt

Plenarmitglied und Rechnungsprüferin der Handelskammer Hamburg, Vorstand des Freundeskreises der HSBA Hamburg School of Business Administration, Vorstand Justus Brinkmann Gesellschaft des Museums für Kunst und Gewerbe, Vorstand Bürgerverein vor dem Dammtor Pöseldorf, Vorstand Barmbeker Verein für Kultur und Arbeit ZINNSCHMELZE

Beiratstätigkeit

Regionsbeirat der Hamburger Sparkasse, Beirat Stiftung Bildung, Beirat der

Christine Witthöft

UMSATZSCHMIEDE Marketing- und Vertriebsberatung

Mittelweg 144 · 20148 Hamburg · 040 88 933 056 & 0173-61 56 697 · Christine.Witthoeft@umsatzschmiede.com

Unternehmerinnen Wirtschaftsrat Deutschland, Beirat Unternehmensbeirat

Metropolregion Hamburg