

# LEBENS LAUF

**Familienstand:** liiert

**Kinder:** 1 (Leon, 17 Monate)

**Berufserfahrung:**

- > 12 Jahre
- Projektleitung / Beratung
- Leitung Fachabteilung

**Beruflicher Werdegang:**

- Head of Regional Marketing EMENA (1,5 Jahre - Wacker Neuson SE, B2B)
- Manager Marketing & Social Media (2 Jahre - OINIO GmbH, B2B)
- Koordinator Werbung, CRM & Promotion (4 Jahre - Eni Deutschland, B2C & B2B)
- Projektleiter Event & Promotion (4,5 Jahre –Avantgarde, B2C)
- Junior Kundenberater (Volksbank RS/SG)

**Fachliche Kenntnisse:**

- Multi-Channel Marketing: ATL, BTL, Online, Social, Mobile
- Projektleitung & Projektmanagement
- Budget- und Führungsverantwortung
- Entwicklung & Implementierung strategischer Marketing- bzw. Kommunikations-Konzepte
- CRM Marketing
- Digitales Vertriebs-Marketing
- E-Mail Marketing / Marketing-Automation
- Produkt-Marketing
- Event-Management

**Industrien & Branchen:**

- Handel / POS
- Medien / Telekommunikation
- Sport
- FMCG
- Automotive
- Cloud IT Consulting / CRM
- Bauwirtschaft
- Mineralöl



Geb.: 19. August 1976  
in Remscheid

Ziel- und Ergebnisorientierung verbunden mit unternehmerischem Denken, kreativer Kommunikations- und Umsatzstärke sowie eine hohe Motivation, Einsatzbereitschaft und Teamfähigkeit führen zu meinen beruflichen Erfolgen.

## BERUFSERFAHRUNG

---

04/15 – 09/16 **Head of Regional Marketing EMENA**

**Wacker Neuson SE, München**

Bauwirtschaft, Hersteller von Baumaschinen

600 Mitarbeiter in Deutschland, 4.600 weltweit

- Teamleitung, fachlich und disziplinarisch (Lokal: 3 Mitarbeiter, Regional: 12 Mitarbeiter)
- Übergreifende Betreuung von 16 Ländergesellschaften plus Export-Regionen
- Entwicklung und Umsetzung der regionalen Marketingstrategie
- Zentrale Verantwortung der Budget- und Mediaplanung in der Region EMENA
- Implementierung technischer Schnittstellen im Bereich Dialogmarketing / CRM zur Optimierung der Customer Journey
- Einführung & Weiterentwicklung digitaler Kommunikations-Kanäle (E-Mail / Newsletter)
- Multiplikator des Konzernmarketings in den Ländern
- Strategische Prozessoptimierung im Sinne der Effizienzsteigerung bei Druckerzeugnissen (Einführung Web-2-Print)
- Entwicklung von Maßnahmen zur Steigerung der Markenbekanntheit in der Region
- Durchführung regionaler Marktforschungen (Kundenbefragungen)
- Bereitstellung von Informationen zu regionalen Markteinführungen
- Pflege des Produkt- und Serviceangebots auf Länderebene
- Auswahl und Steuerung externer Dienstleister (Agenturen, Lieferanten etc.)
- Repräsentation des Bereichs innerhalb des Konzerns

02/13 - 03/15 **Manager Marketing & Social Media**

**INIO GmbH, München**

IT Consulting, Schwerpunkt Salesforce CRM Cloud Solutions

100 Mitarbeiter in Deutschland, 135 weltweit

- Entwicklung und Steuerung von B2B-Kommunikationsmaßnahmen in Schnittstelle zum CRM-System (Online, Social Media, Online-Partnerportale, Print, Messe & Event, PR)
- Einführung eines SaaS Marketing-Automation Tools (Marketo)
- Einführung Newsletter / E-Mail Marketing für relevante Zielgruppen
- Optimierung der online-gestützten Marketing-Kommunikation
- Strategische Optimierung der Customer Journey auf Basis CRM-basierter Datenprofile
- Aufbau und Neuausrichtung der marketingstrategischen Gesamtaktivitäten mit Schwerpunkt Marken- und Produkt-Kommunikation
- Entwicklung einer unternehmerischen Rebranding-Strategie (Firmenname, Logoentwicklung, CI-Guidelines, Kommunikationsvorlagen, Interne Mitarbeiter-Kommunikation)
- Entwicklung und Umsetzung von Messeauftritten und Branchen-Events in Kooperation mit Salesforce Deutschland
- Entwicklung und Umsetzung des nationalen Marketing- und Werbeplans
- Budgetverantwortung des Fachbereichs Marketing
- Personalverantwortung: 3 Mitarbeiter

12/08 - 12/12 **Koordinator Werbung, CRM & Promotion**  
**Eni Deutschland GmbH, München**  
Intern. Mineralölkonzern  
180 Mitarbeiter in Deutschland, ca. 12.000 weltweit

- Entwicklung und Umsetzung des nationalen Marketing- und Werbeplans
- Entwicklung und Implementierung CI-konformer Kommunikationsmaßnahmen
- Budgetverantwortung des Fachbereichs Werbung im Bereich Retail
- Entwicklung einer ganzheitlichen Re-Branding Strategie zur Neupositionierung und Etablierung der Marke Eni (ehemals Agip) im deutschen Markt
- Entwicklung und Steuerung des neuen Markenauftritt am POS
- Entwicklung strategischer CRM- und Promotionmaßnahmen am POS
- POS: Einführung Digital Signage, Mobile App und Social Media Anwendungen
- Konzeption und Implementierung neuer Corporate-Design und -Identity Richtlinien
- Entwicklung von Schulungskonzepten für interne Fachabteilungen, Pächter & Dienstleister
- Planung, Entwicklung und Durchführung hochwertiger Informationsveranstaltungen
- Schnittstellenfunktion zu internen Fachabteilungen und externen Dienstleistern
- Verantwortung für die Konzeption, Planung und Durchführung von Marktanalysen
- Erstellung von Ausschreibungsunterlagen zur Auswahl externer Dienstleister
- Weiterentwicklung des Internetauftritts sowie des CMS-Systems
- Entwicklung und Betreuung webbasierter Tools zur Optimierung interner Kommunikations- und Produktionsprozesse
- Konzeption und Steuerung von Unternehmens- und Schulungsfilmen
- Führungsverantwortung: 3 Mitarbeiter

08/05 - 11/08 **Projektleiter Event & Promotion**  
**Avantgarde GmbH, Köln / München**  
Agentur für Live Kommunikation  
340 Mitarbeiter

- Strategie- und Konzept-Entwicklung für BTL-Maßnahmen
- Planung & Entwicklung von Schulungskonzepten und Promotion-Mechaniken
- Projektleitung und Projektmanagement im Bereich der Live-Kommunikation
- Budgetverantwortung und Erfolgskontrolle
- Beauftragung bzw. Überwachung von Produktionsprozessen externer Lieferanten und Dienstleister
- Schulung, Betreuung und Steuerung von bis zu 120 freiberuflichen Promotern und Hostessen
- Steuerung internationaler Partneragenturen Mitarbeit bei der Konzeption und Entwicklung von Datenbank-Tools
- Durchführung umfangreicher Rechercharbeiten (Locations, externe Lieferanten, Partneragenturen, etc.)
- Führungsverantwortung 3-5 Mitarbeiter

## SONSTIGE BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

---

01/00-06/00      **Junior Kundenberater**  
Volksbank Remscheid-Solingen eG, Filiale Solingen-Mitte

## AUSBILDUNG

---

2003-2005      **Fachhochschule Düsseldorf**  
Schwerpunkte: Marketing, Controlling, Handel  
Abschluss: Dipl.-Betriebswirt

2000-2003      **Universität zu Köln, Köln**  
Vordiplom Betriebswirtschaftslehre

1997-2000      **Ausbildung zum Bankkaufmann**  
Volksbank Remscheid-Solingen eG

1996-1997      **Bundeswehr**  
Marinestützpunkte Wilhelmshaven, Eckernförde, Flensburg

1996            **Abitur**  
Ernst-Moritz-Arndt-Gymnasium Remscheid Deutschland

## SPRACHKENNTNISSE

---

*Deutsch:*            Muttersprache  
*Englisch:*           Verhandlungssicher  
*Französisch:*       Sehr gute Kenntnisse

## IT-KENNTNISSE

---

MS-Office:           Sehr gut (Word, Excel, PowerPoint, Entourage)  
Photoshop:          Grundkenntnisse  
Salesforce CRM:     Gut

## HOBBIES

---

Sport (Fußball, Snowboard, Fitness, Tennis), Kochen, Food & Lifestyle, Reisen



Nico Wirtz  
München, 26.10.2016