



KANDIDATEN PROFIL

POSITION: *Marketing Professional*

PROFIL

Antrittsstarke und resiliente Senior Führungskraft Marken-, Marketing- und Produktmanagement, Werbefachwirtin, ausgebildete Vertriebsleiterin und Industriekauffrau, mit langjähriger, vielseitiger Erfahrung und nachweisbaren Erfolgen sowohl im Mittelstand als auch vor internationalem Konzernhintergrund

- Stark in der Entwicklung und -implementierung von Marketing- und Produktentwicklungsstrategien für hochwertige und erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen
- Ergänzende Erfahrungen in Change- und Projektmanagement, Betreuung anspruchsvoller Key Accounts sowie Öffentlichkeitsarbeit
- Ergebnisorientierte und hochmotivierte Senior Führungskraft, mit zielorientiertem, motivierendem Führungsstil, Beraterin der obersten Führungsebene, integrierend auf allen Ebenen

Berufliche Zielsetzung:

Neue anspruchsvolle Herausforderungen auf oberer Führungsebene im Bereich Marketing und Produktmanagement in Qualitätsunternehmen mit dem Ziel, erheblich zur Wertschöpfung des Unternehmens beizutragen, in Festanstellung oder auf Projektbasis.



Führung

Strategie

- Bereichsübergreifendes Mitwirken in Führungskreisen, GL- und Strategieteams, international in Mittelstand und Konzern
- Mitarbeiten an der Unternehmens-Gesamtstrategie. Etablieren der Vermarktungs-, Marken- und Digitalstrategie, Unternehmensleitbildentwicklung „Mission Statement“
- Anpassung von Produkt Portfolien bei Joint Ventures
- Führung, Kommunikationsplanung, Begleitung und Motivation von Mitarbeitern und Geschäftspartnern in Change-Prozessen

Bereichsleitung

- Zielorientierter, motivierender Führungsstil, erfahren im Herbeiführen von Win-Win-Situationen. Professionalisierung der Kernprozesse, gezielte Delegation der anstehenden Aufgaben
- Führen durch Ziele und regelmäßiges Durchführen von Mitarbeiter und Zielverfolgungs-Gesprächen
- Schaffen von Transparenz durch zeitnahes Informieren und Kommunizieren, De-Eskalieren von Konflikten
- Ressortübergreifendes Denken und Handeln: Aktive Zusammenarbeit durch interdisziplinäre Schnittstellen-Kommunikation

Human Resources

- Rekrutieren von Fach- und Führungskräften: Bewerbungsgespräche, Bewerberauswahl, Gehalts- und Budget-Verhandlungen, Vertragsmodalitäten, Briefing Headhunter und HR, Erstellung Suchprofile
- Personalentwicklung: Fordern und Fördern der Mitarbeiter, u.a. durch Weiterbildungsmaßnahmen. Talent Management für künftige Spezialisten und Führungskräfte inkl. Nachfolgeplanung
- Recruiting und Coaching von Marketing Trainees. Ausbilden von BA Studenten, Auszubildenden, Praktikanten und Werkstudenten



- Jährliche online Mitarbeiterbefragung EES (Employee Engagement Survey), Optimierung durch Team Projektarbeiten

Business Development

Marketing

- Strategisches Marketing für Mehr- und Einmarken-Unternehmen
- Markenführung, u.a. strategische Markenneu- und Repositionierung
- Entwicklung von Vermarktungsstrategien und Konzepten für den professionellen 3-stufigen wie auch 2-stufigen Vertriebsweg
- Customer Journey Management
- Digitalen Marketingstrategie mit maßgeschneiderten ZG-Lösungen
- Outbound- und Inbound-Marketing. Multi-Channel wie auch OmniChannel Management
- Zusammenarbeit mit Marktforschungsinstituten
- Organisation und Umsetzung von Firmenjubiläen
- Selektive Subbrand-Vermarktungsstrategie für Handelskanäle
- Benchmark Analysen im Hinblick auf Wettbewerbs Lösungen, USPs und branchenfremde Innovationsentwicklungen

Produktentwicklung

- Entwickeln, Steuern und Umsetzen von komplexen, auch lang wirkenden Konzepten zu unterschiedlichen Themenspektren wie z.B.: Sanitär, Haushaltsgeräte, Nahrungsmittel
- Steuern, Reporting und Umsetzung von Produktinnovationen mit dem NPD (New Product Development) Prozess
- Nutzung des NPI (New Product Innovation) Prozesses für die Erarbeitung der Go-to-Market Strategie
- Anwendung der QFD Methodik (Quality Function Deployment) zur effizienten Umsetzung der Kundenwünsche in der Produktentwicklung
- Sortimentaufbau, -ausbau und Sortimentspflege. Bereinigung von SKUs (Stock Keeping Units) zur Wirtschaftlichkeitsoptimierung



- Handelsmarken- und OEM- Aktivitäten nach strategischen Vorgaben
- Zusammenarbeit mit europäischen Verbänden hinsichtlich Normen, Approbationen, Nachhaltigkeit und gesetzlicher Bestimmungen

Öffentlichkeitsarbeit / Key Account Management

- Organisation und Teilnahme an Get Together Plattformen für Kunden, Fachspezialisten, Partnern, Journalisten und Mitarbeitern
- Bewerbung um Design Awards inkl. Pre- und Post-Kommunikation
- Repräsentieren des Unternehmens auf Messen, Kongressen
- Teilnahme an Verbandssitzungen der Branche und Gremien
- Betreuung von strategischen Großkunden
- Pressesprecher

Zusätzliche Kenntnisse und Interessen

❖ Sprachen:

- Deutsch – Muttersprache
- Englisch – (fließend in Wort, Schrift, Präsentationen)
- Französisch (Grundkenntnisse)
- Italienisch (fortgeschrittener Anfänger)

❖ IT Kenntnisse:

- Microsoft Office-Programme Word, PowerPoint, Excel
- Microsoft Office OneDrive, SharePoint, Teams
- CRM Software MS Dynamics, PIM Software InRiver, HubSpot