



PROFIL

Strategie, kreativer Entrepreneur und Digital Native — mit mehr als 5 Jahren Erfahrung in der Geschäftsentwicklung von Großunternehmen, Startups und einer Big-Four Beratungsgesellschaft, vereine ich einen ausgeprägten Geschäftssinn mit einer brennenden Neugier für sämtliche Themen der Digitalisierung, Web3 und Dezentralisierung in Verbindung mit der Erreichung der 17 Nachhaltigkeitszielen der UN.

BERUFLICHER WERDEGANG

Sabbatical & Freiwilligendienste

Selbstständig | weltweit

08/2021 — heute

Weltreise und Freiwilligendienste in Südostasien, Australien und Lateinamerika.

- Englischunterricht für die Vorschulkinder des Hindu-Vinya-Kindergarten in Bali, Indonesien
- Fundraising für den Bau von Trinkwasserbrunnen in Siem Reap, Kambodscha
- Prototyping einer Webanwendung zur digitalen Nachverfolgbarkeit der Finanzierung und des Fortschritts von sozialen Hilfsprojekten

Area Sales Manager | DE - Ost

Oatly Germany GmbH | Berlin, Deutschland

03/2020 — 08/2021

Oatly ist ein schwedisches Lebensmittelunternehmen mit Hauptsitz in Malmö, welches unter anderem Hafergetränke und -eis entwickelt, produziert und vertreibt.

- Verantwortung des gesamten Vertriebsgebiets Deutschland - Ost in Bezug auf die Kundenbetreuung und die Präsentation des gesamten Produktportfolios am Point-of-Sale
- Selbstständige Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen am Point-of-Sale
- Optimierung der Lager- und Logistikprozesse am Standort Berlin
- Analyse, Auswertung und Reporting von Sales Daten und KPIs an den Head of Sales

Venture Developer | Geschäftsentwicklung

Piloteers GmbH | Berlin, Deutschland

08/2019 — 03/2020

Piloteers ist ein junger Company Builder, der seit 2016 innovative Geschäftsmodelle für Gründer und den Mittelstand nach der Lean-Startup-Methode entwickelt.

- Durchführung von Marktanalysen, Entwicklung und Test von Hypothesen, MVP-Designs sowie Marktstrategien
- Arbeit an Unternehmens- und Produktstrategie, Preisgestaltung, PR, Entwicklung und Einführung von Prozessen, Vorbereitung und Durchführung von Meetings und Präsentationen
- Unterstützung beim Fundraising und Management von Kooperationen, Stakeholdern und Förderprogrammen

Freelance Consultant | Strategy, Innovation & Digital

Blumenstock Consulting | www.blumenstock.co | Deutschland, Australien & Indonesien

05/2018 — 08/2019

- Beratung von Kunden zu strategischen und digitalen Herausforderungen
- Konfiguration eines Social Media Chatbots zur Sales Automatisierung
- Prototyping einer intelligenten Einkaufsliste
- Beratung eines Vereins zur innovativen und nachhaltigen Vereinsfinanzierung

Business Analyst | Digital Business Development

Deufol SE | Hamburg, Deutschland

06/2017 — 05/2018

Deufol ist ein weltweiter Premium-Anbieter für Industriegüterverpackungen und Supply-Chain-Lösungen. Zur Erreichung des strategischen Ziels, den Konzernumsatz bis 2021 zu verdoppeln, unterlag es meiner Verantwortung, die neu geschaffene IT-Geschäftseinheit durch die Weiterentwicklung und Vermarktung des digitalen Produktportfolios zu unterstützen.

- Unterstützung bei der Weiterentwicklung des digitalen Produktportfolios und des IT-Geschäftsmodells zur Stärkung der Marktposition des Unternehmens unter Berücksichtigung der Unternehmensstrategie, globaler Markttrends, Wettbewerbsprodukten, Kundenanforderungen und Innovationen
- Neudefinition von Lieferketten durch die Dokumentation und Analyse der Ist-Geschäftsprozesse, Unterstützung bei der Ermittlung der am besten geeigneten IT-Lösung gemäß der Kundenanforderungen und Ausarbeitung von Soll-Prozessen
- Ausbau der digitalen Vertriebsfähigkeit des Unternehmens durch Übersetzung der IT-Strategie in überzeugende Marketing-, Vertriebs- und Schulungsmaterialien sowie Unterstützung bei der Durchführung interner und externer Produkt-Workshops

Student Manager | Digital Sales & Marketing

Voya GmbH | Hamburg, Deutschland

03/2017 — 06/2017

Voya ist ein Travel-Tech Startup, das mit ihrem chat-basierten Dienst für Geschäftsreisen künstliche mit menschlicher Intelligenz kombiniert, um Reisenden das Buchen und Verwalten ihrer Reisen über das einfache Senden einer Textnachricht zu ermöglichen.

- Identifizierung und Entwicklung neuer B2B-Vertriebskanäle
- Qualifizierung und Gewinnung neuer Kunden durch hochvolumige Outbound- und Inbound-Verkaufsgespräche
- Demonstration der Anwendung sowie des Admin-Control-Panels in Live-Web-Demos
- Dokumentation und Reporting der Verkaufszahlen an den Vertriebsleiter über Hubspot CRM
- Regelmäßiges Übertreffen des täglichen Verkaufsziels von einer Produktdemo um 2-5 Demos

Student Consultant | Customer, Channel & Digital

Deloitte Digital | Deloitte Consulting GmbH | Düsseldorf & Stuttgart, Deutschland

03/2015 — 07/2015 und 02/2016 — 07/2016

- Planung, Sammlung, Analyse und Visualisierung von quantitativen und qualitativen Daten aus Kundeninterviews, Umfragen und anderen Datenquellen
- Gewinnung von Insights aus strukturierten und unstrukturierten Inputs sowie Anfertigung hochwertiger Deliverables mithilfe von Microsoft PowerPoint, Excel, Word und Visio
- Modellierung von Geschäftsprozessen auf nichttechnischer und technischer Ebene unter Mitgestaltung eines IT-Konzeptes zur Kundenidentifikation
- Unterstützung und Durchführung von Projektmanagementaufgaben, Projektmeetings, Kundenpräsentationen und Workshops im Rahmen mehrerer Beratungsprojekte sowie Weiterentwicklung der firmeninternen Deloitte Customer Analytics Practice

Chief Business Development & Information Officer

Campus X | Pforzheim, Deutschland

04/2013 — 03/2015

Campus X ist eine studentische Karriereinitiative, die einen jährlichen Umsatz von rund 200.000 Euro erwirtschaftet und einen wesentlichen Bestandteil in der Verknüpfung der regionalen Wirtschaft mit der akademischen Landschaft der Hochschule Pforzheim darstellt.

- Steigerung des Umsatzes im Jahresvergleich 2014 um 8% durch die Erschließung von Anzeigenverkäufen sowie Etablierung der Industry Talks als neue Einnahmequellen
- Identifizierung und Monetarisierung weiterer Geschäftsmöglichkeiten und strategischer Partnerschaften mit Unternehmen, Lehrstühlen und Initiativen
- Leitung und Weiterentwicklung eines Teams von 14 Verkäufern im Bereich des Aufbaus und der Pflege von Kundenbeziehungen mithilfe des vtiger CRM
- Verwaltung und Weiterentwicklung der Website im Front- und Back-End sowie des CRM

STUDIUM

Bachelor of Science | BWL / International Business

Hochschule Pforzheim, Deutschland | Note: 1,4 (Obere 10% des Jahrgangs 2017)

03/2013 — 06/2017

Major: International Business

Minor: Strategy & Business Development

Thesis: Strategisches Management im digitalen Wandel. Eine theoretische Untersuchung der Möglichkeiten und Grenzen für Wissenschaft und Praxis — betreut von Prof. Michael Paetsch (PhD)

Auslandssemester | Innovation & Business Modelling (AACSB-akkreditiert)

Monterrey Institute of Technology and Higher Education (ITESM), Mexiko | Note: 1,0

08/2015 — 12/2015

ITESM gehört zu den 200 besten Universitäten der Welt und hat die Vision, Führungskräfte mit Unternehmergeist, humanistischer Einstellung und internationaler Wettbewerbsfähigkeit auszubilden.

Major: Innovation & Business Modelling

Minor: Consumer Psychology

Award: Harvard Management & Innovation Competition 'Airbnb' | Erster Platz

QUALIFIKATIONEN

Technische Fähigkeiten

MS Office:	Fortgeschritten	MS Visio:	Grundkenntnisse
HTML & CSS:	Grundkenntnisse	SQL:	Grundkenntnisse
Visual Programming:	Fortgeschritten	Design Thinking:	Grundkenntnisse
Digital Marketing:	Grundkenntnisse	UI Design:	Grundkenntnisse
Adobe Creative Cloud:	Grundkenntnisse	CRM (vtiger):	Fortgeschritten
CRM (Hubspot):	Grundkenntnisse	CMS (Typo3):	Grundkenntnisse

Sprachliche Fähigkeiten

Deutsch:	Muttersprache	Englisch:	Verhandlungssicher
Spanisch:	Fortgeschritten	Französisch:	Grundkenntnisse

Workshops & Seminare

- 2016 Sales Management & Negotiation Skills, New Leaf Partners
- 2015 TOPSIM General Management Simulation
- 2014 Lean Management und Smart Goals, BXB Seminar
- 2013 Präsentations- und Kommunikationstraining

Mitgliedschaften & Auszeichnungen

- 2017 Ehrenmitglied | Beta Gamma Sigma International Business Honour Society
- 2016 Mitglied | Business Alumni Society connexus e.V.
- 2015 Auszeichnung | Harvard Management & Innovation Competition „Airbnb“ | Erster Platz

Hobbies & Interessen

Reisen und Kulturen erleben, Visual Programming, Gitarre spielen, Fotografie, Wandern