|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Profilvorstellung NUNC Consulting GmbH: |  | Sprachen: | English German |

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Oliver verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Beratung, Konzeption und Realisierung digitaler Marketingprojekte, spezialisiert auf Customer Experience und Automatisierung von Kommunikationsprozessen mit der Salesforce Marketing Cloud. Er integriert IT-Prozesse mit Geschäftsanforderungen, entwickelt zugängliche Lösungen und schult Teams für deren eigenständige Nutzung und Weiterentwicklung der Marketing Cloud. Seine Expertise umfasst Salesforce-Beratung, Datenmodellierung, Prozess-Design sowie die Analyse und Messung von Kampagnenerfolgen mit modernen Tracking-Systemen. |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Beratung, Konzeption und Realisierung von digitalen Marketing-Projekten.  Fokus auf der Customer Experience und der Automatisierung von Kommunikationsprozessen. |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | Tourism Telecommunications Retail Pharmaceuticals Oil & Energy Manufacturing Finance Fashion E-Commerce Consumer Electronics Automotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | Waterfall SCRUM Master Agile |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | SQL Marketing Cloud HTML Google Analytics eTracker Datorama Data Cloud CSS AMPscript |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | Salesforce Marketing Cloud Email Specialist Salesforce Marketing Cloud Consultant Salesforce Marketing Cloud Administrator |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Kaldewei GmbH & Co. KG** - **Manufacturing *- 06.2023 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Project Leader**  *Aufgaben:*  Implementierung von Sales- und Marketing Cloud für die digitale B2C-und B2B Kommunikation von Kaldewei. Projektleitung und fachlicher Lead während des gesamten Implementierungsprojektes sowie bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung Entwicklung von Use Cases und zugehörigen Datenmodellen.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead während des gesamten Implementierungsprojektes sowie bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung Entwicklung von Use Cases und zugehörigen Datenmodellen  • Konfiguration des Marketing Cloud Connect und Data Sync  • Kreation und Realisierung des Data Models und der Data flows über das Automation Studio  • Definition von KPI für die Erfolgsmessung und Einrichtung von Reporting Dashboards Intelligence  • Lead-Generierung über Advertising Studio und Verzahnung von Ads in die Journey Kommunikation  • Customer Enablement, Trainings und kontinuierliche Weiterentwicklung des Kunden |

|  |
| --- |
| **E.ON** - **Energy *- 01.2022 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Solution Architect**  *Aufgaben:*  Business Analyse, Lösungsarchitektur, Beratung und Erarbeitung Use Cases für die Implementierung in Salesforce Marketing Cloud Engagement und Personalisation (Interaction Studio).    • Anforderungsanalyse, Lösungsdesign  • Change-Management-Prozesse  • Erarbeitung von Use Cases für Salesforce Marketing Cloud Engagement und Personalisierung  • Interviews mit Stakeholdern  • Entwicklung von Maßnahmen KPI  • Multi-Channel: Push, SMS, E-Mail, Letter für Marketing und Customer Service Center  • Customer Journey-Management für Marketing und Service Kommunikation |

|  |
| --- |
| **WMF GmbH** - **Manufacturing *- 11.2020 - 11.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud im Zusammenspiel mit der Salesforce Experience Cloud und einem CRM von Obungi    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead für Marketing Cloud  • Workshops, Anforderungsanalyse, Use Case Erarbeitung und Datenmodelle  • Lösungsdesign und Data Structure  • Einrichtung dynamisierter und personalisierter Journey Kommunikation  • Personalisierung unter Einsatz der Recommendation Engine von prudsys |

|  |
| --- |
| **DEUTSCHE ÄRZTE- UND APOTHEKERBANK eG** - **Healthcare *- 01.2020 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für den Ausbau der interaktionsbasierten Journey Kommunikation zur Leadgenerierung und Kundengewinnung.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead  • Workshops, Anforderungsanalyse, Use Case Erarbeitung und Datenmodelle An- und Abmeldeprozesse für die einzelnen Geschäftsbereiche  • Data Migration und Data Matching  • Template-Implementierung und Dynamisierung  • Onboarding-Prozesse und Trainings |

|  |
| --- |
| **Mustang Holding GmbH** - **Retail *- 12.2019 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud im Dreiklang mit Commerce Cloud und Service Cloud für den Ausbau der interaktionsbasierten Journey Kommunikation und des Cross-Cloud-Empfehlungsmarketing.    • Business Analyse und Health-Checks  • Konfiguration des Marketing Cloud Connect und Data Sync  • Kreation und Realisierung des Data Models und der Data flows über das Automation Studio  • Definition von KPI für die Erfolgsmessung und Einrichtung von Reporting Dashboards Intelligence  • Lead-Generierung über Advertising Studio und Verzahnung von Ads in die Journey Kommunikation  • Customer Enablement, Trainings und kontinuierliche Weiterentwicklung des Kunden |

|  |
| --- |
| **BONNIER MEDIA GROUP** - **Media *- 12.2019 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Implementierung von Sales- und Marketing Cloud für die digitale Kommunikation der Verlage Carlsen, Ullstein, Piper, ars edition und Thienemann.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead während des gesamten Implementierungsprojektes sowie bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung Entwicklung von Use Cases und zugehörigen Datenmodellen  • Konfiguration des Marketing Cloud Connect und Data Sync  • Aufsetzen der Datenstrukturen in den Verlags-BUs und Einrichtung der Data flows über das Automation Studio  • Definition von KPI für die Erfolgsmessung und Einrichtung von Reporting Dashboards in der Sales Cloud  • Customer Enablement, Trainings und kontinuierliche Weiterentwicklung des Kunden |

|  |
| --- |
| **SILVERTOURS GmbH** - **Automotive *- 12.2019 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für die internationale Marketingkommunikation der Marken Silvertours und Carigami.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead  • Workshops, Anforderungsanalyse, Use Case Erarbeitung und Datenmodelle An- und Abmeldeprozesse für die einzelnen Marken  • Data Migration und Data Matching von über 3 Mio. Kundendaten  • Einrichtung dynamisierter und personalisierter Journey Kommunikation entlang des gesamten Customer Life Cycles  • KPI-Definition und Bereitstellung von Daten für Tableau  • Konzeption von Preference Center auf Cloud page Basis |

|  |
| --- |
| **ZWILLING J.A. HENCKELS** - **Manufacturing *- 02.2019 - 12.2021***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für die globale Kundenkommunikation im Zusammenspiel mit Commerce und Service Cloud.    • Implementierung von 27 Business Units und internationaler Rollout Migrationskonzepte für die einfache Vererbung von Daten und Inhalten in alle beteiligten Business Units  • Internationale Journey Kommunikation  • Steuerung der Anforderungen aus den Ländern, Übersetzung in User Stories und Integration ins Data Model |

|  |
| --- |
| **Oberalp AG** - **Fashion *- 03.2018 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für die internationale Kommunikation der Marken Salewa, Dynafit, Wild Country, Evolv und LaMunt.    • Komplette Implementierung der Salesforce Marketing Cloud  • Operative Projektleitung und fachlicher Lead  • Anforderungsanalyse, Workshops, Use Case Kreation, sowie Datenmodelle Technische Übersetzung der Anforderungen und Lösungsdesign Realisierung der Journey Kommunikation entlang des gesamten Life Cycles unter Einsatz der Einstein KI-Funktionalitäten  • Collect Tracking und Ausspielung von Web und Email-Recommendations |

|  |
| --- |
| **VAPIANO** - **Food & Beverage *- 07.2017 - 11.2019***  ***Projektrolle:* Salesforce Marketer**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für den Ausbau der internationalen Kommunikation und der Ansprache der Kunden im Restaurant über Mobile App. Ausbau des Vapiano People Loyalty Programmes.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead  • Workshops, Anforderungsanalyse, Lösungsdesign und Data flows Template-Implementierung für Multi-Linguale Kampagnen  • Einrichtung von Mobile Push und Inbox-Szenarien für die Unterstützung des Vapiano People Programmes  • Ausbau der mehrkanaligen Journey-Kommunikation rund um das Loyalty Programm  • Onboarding-Prozesse und Trainings |

|  |
| --- |
| **Canyon Bicycles GmbH** - **Manufacturing *- 04.2016 - 12.2018***  ***Projektrolle:* Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Implementierung der Salesforce Marketing Cloud für die globale Marketingkommunikation sowie Abbildung von Service Case-Kommunikation.    • Operative Projektleitung und fachlicher Lead  • Workshops, Anforderungsanalyse, Use Case Erarbeitung und Datenmodelle Marketing Cloud Connect zu Service Cloud und Data flows in die beteiligten Business Units  • Aufbau von Datenmodellen, mit denen das operative Business in die Lage versetzt wurde, Segmente ohne SQL zu erstellen  • Konzeption von Preference Center auf Cloud page Basis  • Trainings, Onboarding, Customer Enabling |

|  |
| --- |
| **bilstein group** - **Manufacturing *- 12.2013 - 11.2024***  ***Projektrolle:* Business Analyst**  *Aufgaben:*  Business- und Prozess-Analyse der gesamten internationalen Kommunikation der Bilstein Group. Analyse Datenmodelle und Herausstellung von Optimierungs- potenzialen.    • Business Analyse und Health-Checks  • Change-Management-Prozesse  • Optimierung Data Model zur Vereinfachung der Realisierung der internationalen Journeykommunikation  • Ampscript für Multi-language Templates  • Customer Enablement, Trainings und kontinuierliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter |

**Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der NUNC Consulting GmbH**

1. **Geltungsbereich**  
   Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle Verträge (aktuelle und zukünftige) zwischen der NUNC Consulting GmbH (im Folgenden „NUNC“ genannt) und dem Auftraggeber, die die Vermittlung und Erbringung von Beratungsdienstleistungen betreffen. Abweichende Bedingungen des Kunden werden nur dann Vertragsbestandteil, wenn NUNC diesen ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat.
2. **Leistungsumfang und Auswahl der Berater**  
   NUNC erbringt IT-Beratungsdienstleistungen durch eigene angestellte Berater sowie durch die Vermittlung externer Berater (im Folgenden „Berater“ genannt). NUNC berät den Kunden bei der Auswahl geeigneter Berater basierend auf den Anforderungen des Kunden und stellt entsprechende Profile vor. Die endgültige Entscheidung über den Einsatz und die Auswahl der Berater obliegt dem Kunden. NUNC übernimmt die Koordination sowie die Abwicklung und bleibt stehts der zentrale Ansprechpartner.
3. **Abrechnung und Leistungserbringung**  
   Die Abrechnung erfolgt anhand der vertraglichen Vereinbarung. Sämtliche Änderungen des Leistungsumfangs, der Aufgabenstellung oder der Arbeitsweise müssen mit NUNC und dem eingesetzten Berater gemeinsam vereinbart werden. Vertragliche Veränderungen müssen mit NUNC abgestimmt werden.
4. **Vergütung und Zahlungsbedingungen**  
   Die Vergütung richtet sich nach der im Vertrag festgelegten Honorarbasis und umfasst die Dienstleistungen der eingesetzten Berater. Die Vergütung externer Berater erfolgt ausschließlich durch NUNC. Verzugszinsen und Mahnkosten können nach gesetzlichen Bestimmungen erhoben werden, falls die Zahlung nicht rechtzeitig erfolgt.
5. **Verbot der direkten sowie indirekten Beauftragung oder Abwerbung**  
   Der Kunde verpflichtet sich, während der Vertragslaufzeit sowie für einen Zeitraum von 12 Monaten nach Vertragsbeendigung weder direkte noch indirekte Arbeitsverträge oder Aufträge mit den durch NUNC eingesetzten Beratern zu schließen, es sei denn, dies erfolgt durch Einbindung und ausdrückliche Zustimmung von NUNC.  
   Sollte der Kunde gegen diese Verpflichtung verstoßen und einen Berater ohne Einbindung von NUNC beauftragen oder abwerben, so verpflichtet er sich, an NUNC eine Entschädigungszahlung in Höhe von einem Jahresbruttogehalt bzw. das jährliche Honorar des Beraters zu leisten. Weitergehende Ansprüche von NUNC bleiben hiervon unberührt.
6. **Mitwirkungspflicht des Kunden**  
   Der Kunde verpflichtet sich, alle für die Erbringung der Beratungsleistung erforderlichen Informationen, rechtzeitig und vollständig zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört die Bereitstellung aller notwendigen Voraussetzungen und Ressourcen, die NUNC und den eingesetzten Beratern eine ordnungsgemäße Leistungserbringung ermöglichen. Der Kunde informiert NUNC unverzüglich über alle wesentlichen Änderungen und Umstände, die die Erbringung der Dienstleistung betreffen könnten.
7. **Geheimhaltung**  
   Beide Parteien verpflichten sich zur Vertraulichkeit sämtlicher Informationen, die im Rahmen der Zusammenarbeit bekannt werden. Dies umfasst insbesondere Informationen über den Kunden und die eingesetzten Berater, die durch NUNC vermittelt oder eingesetzt werden.
8. **Datenschutz**  
   NUNC verarbeitet personenbezogene Daten des Kunden und der vermittelten Berater gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen. Eine Weitergabe der Daten erfolgt nur, soweit dies zur Vertragserfüllung notwendig ist oder der Kunde einer Weitergabe ausdrücklich zugestimmt hat.
9. **Kündigung**  
   Beide Parteien können den Vertrag unter Einhaltung der im Vertrag festgelegten Kündigungsfrist kündigen. Bereits entstandene Zahlungsansprüche bleiben davon unberührt.
10. **Schlussbestimmungen**  
    Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB unwirksam sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Die unwirksame Bestimmung wird durch eine Regelung ersetzt, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt.  
    Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist [Sitz der NUNC Consulting GmbH].