

## Lebenslauf



Ulrich Kaleta  
Dipl.-ing. agr.  
Bochumer Str. 2  
10555 Berlin  
Tel: +49 (0)30-86435202  
Mobil: +49 (0)174-9961019  
Email: info@uli-kaleta.de  
Web: www.kaleta.berlin  
geboren am 21. Juni 1974 in Göttingen

## Berufliche Tätigkeiten

01/2014 – heute

### **Freiberuflicher Interimsmanager und Consultant für eCommerce und Marketing u.a. für**

- die Telemedizinplattform Algea Care als Interims-CMO (2022)
  - die HFG mit den Marken Jako-o und HABA als Interims-Director Consumer (2020 – 2022)
  - den SAAS-Anbieter Billomat als Interims-CMO (2019 – 2020)
  - die Legero United mit den Marken Superfit und Thinks als Interims-Head of Online Marketing (2018 – 2019)
  - die Klingel Gruppe als Interims-Head of Campaign (2017 – 2019)
  - Birkenstock Digital als Interim-Head of Online Marketing (2016 – 2017)
- sowie in zahlreichen Projekten
- in der Entwicklung der Performance-Marketing Strategie, der Umsatz- und Marketing-Planung und deren Umsetzung für die Online-Shops von Herstellern
  - die Analyse und Bewertung des Performance Marketings und die Entwicklung einer Zukunfts-Roadmap mit Handlungsempfehlungen für die digitalen Geschäftsmodelle von Händlern
  - die eCommerce Strategie-Entwicklung, die Erstellung von Marketing- und Business Cases sowie die Positionierung des Online-Shops bzw. deren Produkte für Start-ups als auch in Innovations-Projekten
  - der Evaluierung und Auswahl von Marketing Clouds zur Automatisierung des Online Marketings, Personalisierung der Zielgruppenansprache kanalübergreifend und Umsetzung datengetriebener Ansätze
  - Aufbau von von eCommerce- und Online Marketing-Teams mit Recruitment und OnBoarding

03/2020 – heute

### **Strategic Advisor bei der Bellissy Solutions GmbH**

- 12/2016 – heute **Co-Founder und Marketing Advisor bei der Relax Commerce GmbH (wundercurves.de | cunnicola.de)** mit der
- Entwicklung der Marketing-Strategie und -Umsetzung sowie der eCommcere-Positionierung
  - Mitarbeit bei der Definition des Businessmodell sowie der Pitch-Unterlagen
  - Team Sparring und Supervision
- 05/2105 – heute **Beirat der Aufbau-Verlage** mit einem Beratungsmandat für
- die strategische Positionierung des Verlags
  - die Entwicklung der digitalen Geschäftsmodelle
- 09/2008 – 12/2013 **Direktor Marketing bei der notebooksbilliger.de AG, Deutschlands größtem Online-Shop für Elektronik und IT**
- verantwortlich für alle strategischen und operativen Marketing-Aktivitäten inklusive der Budgetverantwortung mit Schwerpunkt auf Performance Marketing mit Affiliate/Kooperationen, SEA/SEO, Display+ Retargeting, E-Mail Marketing und Preissuchmaschinen, die klassischen Kanäle TV, Print und Out-of-Home als auch Mobile
  - verantwortlich für die Social Media und PR Aktivitäten zur Steigerung der Reputation sowie Sales-Implikation
  - Feature- sowie Weiterentwicklung und Optimierung des Shops unter Usability- und Sales Conversion-Aspekten
  - Erschließung zusätzlicher Vertriebsmodelle und Entwicklung neuer Applikationen wie Mobile Site, Forum, Lifeshopping
  - Vermarktung der Shop-eigenen Werbeformen und –plätze sowie Entwicklung von Kooperationen und Co-Marketing mit Herstellern (Intel, Microsoft, HP u.a.)
  - Budget- und Team-Verantwortung, Re-Organisation der Strukturen
- 2008 – 12/2009 **Aufbau eines City Guides und Meinungsportals für Wohnungssuchende auf Basis von Umgebungsinformationen, „fragtitus.de“ als Gründer und Gesellschafter**
- Strategische Positionierung und Business Konzept
  - Entwicklung und Umsetzung des Marketingkonzeptes zur Einführung über Virales und Online Marketing
- Entwicklung des Sitekonzeptes auf struktureller und inhaltlicher Ebene

06/2004 – 12/2007

**Online Communications Manager bei der BRITA GmbH** in Taunusstein / Wiesbaden

Verantwortlich für die internationalen Online-Aktivitäten der BRITA Gruppe mit 12 Tochter- und ca. 40 Vertriebsgesellschaften:

- Verantwortung für die Entwicklung und internationale Umsetzung der gruppenweiten Internetstrategie im Rahmen der Marketing- und Vertriebsstrategie
- Einführung von SEM (Google) sowie inhaltlichen und technischen SEO-Maßnahmen zur Steigerung von Besucherzahlen und Konsumentendaten in den Kernmärkten
- Usability-Testing und -Optimierung mittels Einzel- und Experteninterviews sowie A/B-Tests zur Verbesserung der Conversionrate (Registrierungen) und des Websitehandlings
- Entwicklung und Umsetzung von eCommerce-Lösungen
- Internationale Einführung eines zentralen Content Management Systems (CMS), OpenSource (Typo3)
- Entwicklung von zielgruppenspezifischen closed-user-Applikationen (Intranet, Extranet)
- Strukturierung des Domain-Portfolios und Implementierung des Domain-Management-Systems

Koordinierung und Verantwortung der internationalen internen Unternehmenskommunikation und von Projekten der PR:

- Führung des internen Kommunikationsmediums "BRITA Global Intranet"
- Entwicklung konkreter, infrastruktureller Maßnahmen der PR (Press-Kit, Imagebroschüre, Unternehmenspräsentation)
- Entwicklung und Umsetzung eines internationalen Ansatzes der Corporate Social Responsibility mit UNICEF

Personalverantwortung für drei Mitarbeiter.

01/2002 – 06/2004

**Project Manager bei BBDO InterOne GmbH** in Frankfurt am Main und Wiesbaden

Verantwortliche Betreuung der Accounts von u.a. der Nestlé AG, Fraport AG, Lufthansa Skychefs und Herta AG im Online- und Dialog-Marketing mit den Tätigkeitsschwerpunkten

- Kundenberatung und Accountmanagement
- Akquise (Kunden- und Projektakquise)
- Erstellung und Präsentation von Kreativ-Konzepten
- Projektplanung, -steuerung und -durchführung sowie Controlling und Budgetverantwortung

Teamverantwortung

09/2000 – 12/2001

**Web Application Developer bei PopNet Kommunikation GmbH**

(Betriebsübergang durch Insolvenz in BBDO InterOne GmbH) in Frankfurt am Main

- Betreuung der Websites von der Nestlé AG, Herta AG und Commerzbank AG im Bereich der Programmierung, Kunden-Schulung und technischer Projektleitung

10/1999 – 09/2000 **Wissenschaftliche Tätigkeit beim NABU**, Landesverband Hessen, im Rahmen des Zivildienstes; Tätigkeitsbereiche sind die Konzeption und Programmierung der Homepage für den Landesverband sowie die EDV-Betreuung der Geschäftsstelle

### **Studium**

1993 – 1999 **Erfolgreich abgeschlossenes Studium** der Agrarwissenschaften an der Justus-Liebig-Universität Gießen der Fachrichtung Umweltsicherung und Entwicklung ländlicher Räume

**Studienschwerpunkte:** Projekt- und Regionalplanung, Umweltmanagement, Landschaftsökologie und -planung

**Diplom-Note:** sehr gut (1,4), Top 10% des Jahrgangs

Diplomarbeit Effekte des Öko-Audits am Beispiel der Ernährungsbranche - Empirische Analyse und Gestaltungsansätze

**Note der Diplomarbeit:** sehr gut (1,3)

### **Praktische Tätigkeiten**

08/1998 - 09/1999 **Wissenschaftlicher Projektmitarbeiter bei der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement (GPM)**, Mitarbeit an Studien zu "Projektmanagement in der Landschaftsplanung" und Umweltmanagementsystemen

03/1998 - 05/1998 **Studentische Hilfskraft an der Professur für Landschaftsökologie und Landschaftsplanung**, Mitarbeit im Sonderforschungsbereich 299

12/1996 – 02/1998 Diverse praktische Tätigkeiten in Industrie und Landwirtschaft

07/1996 - 11/1996 Praktikum auf einem Bioland-Gemüse-Betrieb

04/1996 - 06/1996 Praktikum bei der Rheinbraun AG im Bereich landwirtschaftliche Rekultivierung und Planung

### **Schule**

1990 – 1993 Liebig-Schule, Gießen (Abitur-Note: 2,3)

1984 – 1990 Brüder-Grimm-Schule, Gießen

1980 - 1983 *Grundschule am Sandberg, Hannover*

**Fremdsprachen**  
Englisch – verhandlungssicher  
Französisch - Grundkenntnisse  
Spanisch – Grundkenntnisse

EDV-Kenntnisse	Microsoft Office sowie PowerPoint, Visio und MS Project, Adobe Dreamweaver und Homesite
Interessen	Familie, Reisen, Kochen und Sport
Konferenzen (als Referent)	<p><b>April 2015: Savant eCommerce, Berlin – State-of the Art Marketing</b></p> <p><b>März 2015: eTail Germany, Berlin - Next level Marketing</b></p> <p><b>März 2014: eTail Germany, Berlin – Tools im Performance Marketing</b></p> <p><b>Oktober 2013: NEOCOM, Düsseldorf – What’s next</b></p> <p><b>März 2013: eTail Germany, Berlin – Mobile Commerce best cases</b></p> <p><b>März 2013: Criteo Boom, Berlin - Data und Display Advertising</b></p> <p><b>Januar 2013: Online Handel 2013, Bonn – Erfolgsfaktoren im eCommerce</b></p> <p><b>November 2012: Europäischer Handelskongress, Berlin – Internationalisierung im eCommerce</b></p> <p><b>März 2012: Internet World Kongress, München – Abschlussplenum zu Erfolgsfaktoren im eCommerce</b></p> <p><b>Januar 2012: Online Handel 2012, Bonn – Erfolgreiche Multichannel Konzepte</b></p>
Veröffentlichungen & Statements	<p><b>Internet World Business, Oktober 2013, dynamic pricing</b></p> <p><b>heise resale, Mai 2013, Preisvergleichsdienste</b></p> <p><b>usabilityblog.de, April 2013, Interview zu Erfolg im eCommerce</b></p> <p><b>Staufenbiel Institut, Handel &amp; Marken, April 2013, Mobile Commerce und Recrutement</b></p> <p><b>iBusiness Dossier, März 2013, Multichannel Strategie</b></p> <p><b>Internet World Business, Februar 2013, Logistik + Same day delivery</b></p> <p><b>insideecommerce.de, Februar 2013, Interview zu eCommerce Strategien</b></p> <p><b>100 Experten Online Marketing, Januar 2013, Best practice Social Media</b></p> <p><b>Design Lodge, Januar 2013, Off- und Online: Multichannel Marketing</b></p> <p><b>iBusiness Dossier, Oktober 2012, Trends im eCommerce</b></p> <p><b>Internet World Business, April 2012, Conversion Rate Optimierung</b></p> <p><b>Internet World Business, März 2012, Mobile Shop Strategien</b></p> <p><b>Internet Word Business, Februar 2012, Statement zu Kundenbindung</b></p>

Berlin, den 9. Dezember 2022



Ulrich Kaleta