



Profil

INTERIM MANAGEMENT & CONSULTING

Seit 2014 übernehme ich Führung auf Zeit in eCommerce und Marketing – für Unternehmen, bei denen eine Schlüsselposition kurzfristig vakant ist, bei denen eine Wachstums- oder Veränderungsphase die bestehende Organisation überfordert, oder bei denen viele parallele Baustellen eine klare Priorisierung brauchen.

Ich arbeite operativ und strategisch zugleich: Als Gründer habe ich eigenes Risiko getragen, als Beirat und Aufsichtsrat sitze ich auf der anderen Seite des Tisches. Fachlich bringe ich drei Felder zusammen, für die Unternehmen sonst drei Spezialisten koordinieren müssten – Retention und CRM, Performance Marketing sowie Analytics und Attribution. Über 40 Unternehmen haben mit mir gearbeitet, viele mehrfach.

Drei Situationen, in denen ich anfangs zu wirken

EINSATZANLASS

01

Führung fehlt kurzfristig

CMO, Head of Marketing oder eCommerce-Lead ist vakant. Weder Markt noch Betrieb lassen eine Verzögerung zu.

02

Wachstum braucht Struktur

Eine Wachstums- oder Veränderungsphase überfordert die bestehende Organisation und ihre Prozesse.

03

Weitblick und Priorisierung fehlen

Viele Herausforderungen, viele parallele Baustellen, aber weder Methodik noch Priorisierung, um schnell zu Lösungen zu kommen.

Wofür Unternehmen mich holen

LEISTUNGEN

Strategie & Konzeptentwicklung

eCommerce-Geschäftsmodelle analysieren, Wachstumsstrategien kanalübergreifend entwickeln, Retail-Media-Strategien aufsetzen.

Business- & Marketingplanung

Pläne entwickeln, die zu Umsatz- und Wachstumszielen passen – inklusive Budgetierung und Priorisierung.

Organisationsentwicklung & Team-Aufbau

Teams planen, Rollen definieren, rekrutieren und onboarden – inklusive methodischer Führung.

Performance Marketing

SEA, SEO/GEO, Display, Retargeting und Social Media aufsetzen, optimieren und intern verankern.

Retention Marketing & CRM

CRM-Strategie, Auswahl passender Tools von CDP bis Marketing Cloud, Segmentierung und Automatisierung.

Erfolgsmessung & Attribution

KPIs definieren, Tracking-Konzepte entwickeln, Attributionsmodelle implementieren.

T-Shaped: CRM + Performance + Analytics

Operative Exzellenz

C-Level Kommunikation

Mandate, die zurückkommen

VERTRAUEN

Aufbau Verlage

Beirat 2015-2026 – über zehn Jahre ununterbrochen.

Lovehoney Group

Beratung 2024/25, danach Interims-Direktor Marketing.

Klingel

2017-2019 und nach dem ersten Erfolg erneut 2022/23.

medizinfuchs.de

Erstes Mandat 2015, zehn Jahre später erneut angefragt.

STABILO

2014-2019 durchgehend für den Brand Shop & Marketing.

Cognitivo AG

Vom Beratungsmandat zum Aufsichtsratsmandat.

01/2014 – heute	Interim Manager & Consultant für eCommerce & Marketing Freiberuflich, Berlin - Interim-Rollen als CMO, Director, Head of und Teamlead in Marketing und eCommerce – mit Verantwortung für Umsatz und Ergebnis, operativ wie strategisch - Über 40 Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branche – Projektauszug ab Seite 3						
2015 – heute	Mandate in Gründung, Beirat und Aufsicht <table><tr><td>VIANOA Health GmbH, Berlin Co-Founder · seit 07/2025</td><td>Cognitivo AG, Karlsruhe Aufsichtsratsmitglied · seit 07/2024</td></tr><tr><td>Aufbau Verlage, Berlin Beirat · 05/2015-06/2026</td><td>croit.io Advisor · seit 2024</td></tr><tr><td>Bellissy Solutions GmbH, Frankfurt Strategic Advisor · 03/2020–04/2025</td><td>Relax Commerce GmbH, Leipzig Co-Founder wundercurves.de · 12/2016–02/2022</td></tr></table>	VIANOA Health GmbH, Berlin Co-Founder · seit 07/2025	Cognitivo AG, Karlsruhe Aufsichtsratsmitglied · seit 07/2024	Aufbau Verlage, Berlin Beirat · 05/2015-06/2026	croit.io Advisor · seit 2024	Bellissy Solutions GmbH, Frankfurt Strategic Advisor · 03/2020–04/2025	Relax Commerce GmbH, Leipzig Co-Founder wundercurves.de · 12/2016–02/2022
VIANOA Health GmbH, Berlin Co-Founder · seit 07/2025	Cognitivo AG, Karlsruhe Aufsichtsratsmitglied · seit 07/2024						
Aufbau Verlage, Berlin Beirat · 05/2015-06/2026	croit.io Advisor · seit 2024						
Bellissy Solutions GmbH, Frankfurt Strategic Advisor · 03/2020–04/2025	Relax Commerce GmbH, Leipzig Co-Founder wundercurves.de · 12/2016–02/2022						
09/2008 – 12/2013	Director Marketing notebooksbilliger.de AG, Berlin - Budget- und Teamverantwortung für alle strategischen und operativen Marketing-Aktivitäten: Performance Marketing mit Affiliate, SEA/SEO, Display, Retargeting, E-Mail und Preissuchmaschinen sowie die ATL-Kanäle TV, Print und Out-of-Home - Social Media und PR, Weiterentwicklung des Shops unter Usability- und Conversion-Aspekten, zusätzliche Vertriebsmodelle wie App und Live-Shopping - Retail Media und Co-Marketing mit Herstellern (u. a. Intel), Re-Organisation						
01/2008 – 12/2009	Co-Founder und Marketing Lead frag-titus.de GmbH, Frankfurt – City-Guide auf Basis von User generated Content						
06/2004 – 12/2007	Online Communications Manager BRITA GmbH, Taunusstein/Wiesbaden Internationale Online-Aktivitäten der BRITA Gruppe mit 12 Tochter- und rund 40 Vertriebsgesellschaften; interne Unternehmenskommunikation und PR, Führung von drei Mitarbeitenden						
01/2002 – 06/2004	Project Manager BBDO InterOne GmbH, Frankfurt und Wiesbaden Accounts von Nestlé, Fraport, Lufthansa Skychefs und Herta im Online- und Dialogmarketing; Website- und Shop-Launches mit Ressourcen- und Budgetverantwortung						
09/2000 – 12/2001	Web Application Developer PopNet Kommunikation GmbH, Frankfurt						

Ausbildung und Qualifikation

HINTERGRUND

1993 – 1999	Diplom-Ingenieur agr. · Note sehr gut (1,4), Top 10 % des Jahrgangs Justus-Liebig-Universität Gießen Schwerpunkte: Projekt- und Regionalplanung, Umweltmanagement, Landschaftsökologie
10/1999 – 09/2000	Wissenschaftliche Tätigkeit (Zivildienst) · NABU Hessen, Wetzlar

Google Ads zertifiziert · 2024

Autor „100 Experten Online Marketing“

Dozent für eCommerce und Marketing

BRANCHENERFAHRUNG

eCommerce

Fashion

Schuhe

Elektronik & IT

Abo-Modelle

Baumarkt/DIY

Handel & FMCG

Health & Supplements

Travel

Finanzen

PERSÖNLICH

Geboren am 21.06.1974 in Göttingen · Deutsch · Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend)

KUNDE	ROLLE & AUFGABENSCHWERPUNKT	ZEIT
	Interim-Director Integrated Marketing & Analytics: Führung der CRM-, Paid- und Organic-Search-Teams sowie der eCommerce-Analytics für alle globalen Regionen.	2025–2026
	Co-Founder: Business- und Marketingplanung, Marketingstrategie und -taktiken, CRM-Set-up und Customer Care.	2025–2026
	Advisor eCommerce & Marketing: Beratung zu Marketingstrategie, Kanal-Auswahl und Bewertung.	2025–2026
	Marketing Advisor: Beratung zu Lead-Generierung, Marketingstrategie und Performance-Optimierung.	2024–2026
	CRM Consultant: Systematische Planung und Umsetzung von Initiativen zur Gewinnung und Entwicklung der wertvollsten Kunden.	2025
	CRM Consultant: Workshop und Loyalty-Konzeption.	2025
	Marketing Strategy Consultant: Umsetzung von Marketing-Attribution und MMM-Ansätzen zur Steigerung des ROI sowie Beratung der Performance-Marketing-Teams (SEA/SEO).	2024–2025
	Dozent: Lehrtätigkeit zu eCommerce- und Marketing-Themen.	2023–2025
	Interim Team Lead: Führung des strategischen Customer-Activation-Teams, Konzeption und Umsetzung von Taktiken zur Steigerung des Kundenwerts.	2023–2024
	CRM Strategy Consultant: Entwicklung der CRM-Strategie und Durchführung von Workshops.	2023–2024
	Marketing Strategy Consultant: Entwicklung der Marketingstrategie für eine IT-Beratung mit Zielgruppe Banken und Versicherungen.	2023–2024
	eCommerce Strategy Consultant: Ausbau der eCommerce-Angebote der Agenturgruppe und Pitch-Unterstützung.	2023
	Marketing Attribution Specialist: Bewertung bestehender Attributionsmodelle und Entwicklung neuer Ansätze.	2022–2023
	Interim CMO: Operative Exzellenz in den digitalen Marketingkanälen sowie Marketinganalyse und -planung.	2022
	Director Consumer Business: Leitung eines Teams von rund 160 Mitarbeitenden, Umsatzsteigerung im Online- und stationären Handel, Skalierung aller Marketingkanäle und Aufbau eines eCommerce-Teams an zwei Standorten.	2020–2022
	Marketing Advisor: Beratung zur Skalierung einer Influencer-Plattform für Social Media sowie Etablierung einer B2B-Plattform.	2020–2024
	Interim CMO: Operative Exzellenz in allen digitalen Marketingkanälen und Etablierung effizienter Arbeitsabläufe.	2019–2020
	Marketing Consultant: Analyse der Marketingkanäle und Durchführung von Workshops.	2019

KUNDE	ROLLE & AUFGABENSCHWERPUNKT	ZEIT
	Interim Competence Center Lead: Aufbau eines neuen Teams zur Umsatzsteigerung für Online-Shops im Direktvertrieb und über Marktplätze wie Amazon und Zalando.	2018–2019
	Interim Head of Campaign: Evaluierung und Einführung einer neuen CRM- und Kampagnensoftware einschließlich Aufbau eines neuen CRM-Teams.	2017–2019
	Marketing Strategy Consultant: Analyse von Marketingkanälen sowie Workshops zu Marketing-Tracking und Google Analytics.	2017
	Marketing Consultant: Entwicklung eines marketingorientierten Business Case für einen App-basierten Kochclub.	2016–2017
	Interim Head of Online Marketing: Leitung des Performance-Marketing-Teams mit Schwerpunkt Search, Teamentwicklung und Evaluierung der CRM-Tools.	2016–2017
	Marketing Consultant: Analyse des Performance Marketing.	2016
	Marketing Consultant: Aufbau aller Marketingkanäle und Umsatzsteigerung für den Online-Shop mit Direktvertrieb an Endkunden.	2014–2019
	Marketing Strategy Consultant: SEA/SEO-Optimierung und Skalierung des Geschäftsmodells in der Baustoffbranche.	2015–2019
	Marketing Strategy Consultant: Geschäftsentwicklung und neue strategische Ansätze.	2015–2019
	Marketing Strategy Consultant: Optimierung der Performance- und CRM-Kanäle zur Steigerung von Effizienz und Umsatz im Online-Shop.	2015–2016
	Marketing Strategy Consultant: Workshops mit der C-Suite zu Marketingstrategien und -taktiken.	2015–2016
	Marketing Analytics Specialist: Analysen zur Bewertung von ROPO- und Store-Order-Effekten.	2015
	Marketing Strategy Consultant: Bewertung der Marketing- und eCommerce-Performance sowie Definition eines Aktionsplans.	2015
	Marketing Strategy Consultant: Bewertung der Marketing- und eCommerce-Performance, Begleitung der strategischen Säulen und Durchführung von Workshops.	2014–2015
	Marketing Strategy Consultant: Bewertung der Marketing- und eCommerce-Performance sowie Entwicklung eines internationalen Skalierungsmodells.	2014–2015
	Marketing Strategy Consultant: Bewertung der Marketing- und eCommerce-Performance sowie Entwicklung eines Aktionsplans.	2014–2015
	Marketing Consultant: Beratung zum Performance Marketing.	2014

Auszug aus über 40 Mandaten seit 2014. Ein Teil der Projekte wurde über die eccelerate GmbH, Stuttgart, durchgeführt.