



## BERUFSPRAXIS

**2017 bis heute**

**MBA, DIPL.– MATHEMATIKER, M, 48 JAHRE**  
**CHIEF DIGITAL OFFICER (CDO) I BU-LEITER**  
 TELEKOMMUNIKATION | MEDIEN | E-COMMERCE |  
 HIGH-TECH UND CONSUMER ELECTRONICS | IT | AUTOMOTIVE  
 TPB MÜNCHEN

## EXPERTISE

- 25 Jahre internationale Führungserfahrung
- Strategieentwicklung, M&A, Turnaround, Restrukturierung
- Marketingplanung, kommerzielle Steuerung, Go-to-market
- Digitalisierung, Innovation, Big Data, Start-up

**2014 – 2017**

## EUROPÄISCHER MEDIENKONZERN

**Vice President Acquisition & Marketing Insights**

- Ableitung für kaufmännische Entscheidungen (bzgl. Pricing, Produkt, Marketing, Branding, Kundenakquise/Vertrieb) aus komplexen Analysemodellen, Big Data und Verbraucherbeforschung
- Optimierung des operativen quartalsbasierten kommerziellen Betriebs in Bezug auf Sonderangebote, Vertriebskanalsteuerung und Marketing-Kampagnen
- Digitalisierungsprojekte (Big Data-Prognose-Modelle, datenzentrisches Marketing, NewCRM, digitale Daten-Hubs)
- Konzeption einer übergreifenden Portfolio- und Go-to-Market-Strategie
- Steigerung der Medieneffizienz um 20% für ein Budget in Höhe von über € 100 Mio.

## TELEKOMMUNIKATION

**Head of Strategy**

- Strategieentwicklung, -planung und -projekte (B2B und B2C)
- Evaluierung von M&A-Transaktionen sowie von langfristigen Investments
- Definition der M&A-Strategie für eine der größten Übernahmen in Europa in der Telekommunikations-Industrie
- Formulierung der IoT M&A-Strategie
- Digitalisierung des Kerngeschäfts
- Digitalisierungsprojekte: Consumer IoT (Smart Home, eSIM) und Enterprise IoT/M2M (Smart Metering/Grid, connected car), 5G, Festnetz-Mobil-Konvergenz

**2006 – 2013**

## SELBSTÄNDIGKEIT / INTERIM-MANAGEMENT

- Projektleitungen & Interim-Management mit Fokus auf Innovation, Strategie und Restrukturierung in der Telekommunikations- & Technologiebranche für global Player
- Gründung eines E-Commerce Startups

**2000 – 2006**

## STRATEGIEBERATUNG (USA, EUROPA)

**Senior Projekt Manager Strategie Consulting**

- Projektleitungen sowie Multiprojektmanagement
- Strategiekonzepte, M&A
- Führung von großen Teams

**1995 – 1998**

## WEITERE STATIONEN (UKRAINE)

**Produkt-Kategorie Manager I Leiter Technik und Logistik I Betriebsleiter**

## BILDUNG

MBA (USA), Diplom-Mathematiker (Ukraine)

## Qualifikationsprofil

<b>Formale Qualifikation</b>	MBA, Diplom-Mathematiker
<b>Management und Unternehmensführung</b>	Vice President Acquisition & Marketing Insights   Leitung Strategie   Interim-Management   Gründer eines Start-ups <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kommerzielle Steuerung</li> <li>▪ Strategieentwicklung und strategische Planung</li> <li>▪ Innovative Geschäftsmodelle</li> <li>▪ M&amp;A, Restrukturierung, Turnaround</li> <li>▪ Cost-Cutting</li> <li>▪ Change-Management</li> <li>▪ IT-Outsourcing</li> <li>▪ Internationales Business Development</li> <li>▪ Leitung von Start-ups</li> </ul>
<b>Führungserfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 25-jährige Führung von bis zu 60 Mitarbeitern und 10 Direct Reports</li> <li>▪ Führung internationaler Teams</li> </ul>
<b>Produkt- und Branchenkompetenz</b>	Telekommunikation   Medien   E-Commerce   High-Tech und Consumer Electronics   IT   Automotive
<b>Strategie-Management</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entwicklung von Geschäfts- und Marketingstrategien</li> <li>▪ Evaluierung von M&amp;A-Transaktionen sowie langfristigen Investments</li> <li>▪ Initiierung von übergreifenden strategischen Innovationsthemen</li> <li>▪ Erschließung neuer Geschäftsfelder und -märkte</li> </ul>
<b>Digitalisierung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ IoT   Smart Home   Connected Car   Smart Metering und Grid</li> <li>▪ Digitale innovative Geschäftsmodelle</li> <li>▪ Digitalisierung konventioneller Vertriebsstrukturen</li> </ul>
<b>Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Umsatzsteigerung</li> <li>▪ Strategische Marketingplanung</li> <li>▪ E-Commerce</li> <li>▪ Go-to-Market</li> <li>▪ Pricing, Produktmanagement, Medienbudget-Optimierung, Messung von Marketing-Effektivität</li> <li>▪ Optimierung und Steuerung von Vertriebskanälen</li> <li>▪ CRM – Steigerung von Kundenloyalität und -rückgewinnung</li> </ul>
<b>Analytics</b>	Big Data, Analysemodelle, Verbraucherforschung
<b>Soft Skills</b>	Strategisch   analytisch   geradlinig   zielstrebig   kreativ   innovativ   überzeugend
<b>Internationalität</b>	Deutschland   Europa   UK   USA   Canada   Ukraine
<b>Sprachen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li style="width: 50%;">▪ Deutsch: verhandlungssicher</li> <li style="width: 50%;">▪ Russisch: verhandlungssicher</li> <li style="width: 50%;">▪ Englisch: verhandlungssicher</li> <li style="width: 50%;">▪ Ukrainisch: Muttersprache</li> </ul>
<b>Mobilität</b>	Tagespendelbereich um München
<b>Verfügbarkeit</b>	Nach Vereinbarung

**Haben Sie Interesse an diesem Kandidaten?** Wir übersenden Ihnen gerne die vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Wir arbeiten im Auftrag des Bewerbers. Deshalb ist unser Service für ein einstellendes Unternehmen und für Personalberater auch im Falle einer erfolgreichen Vermittlung **kostenlos**. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter **foitzik@adensam.de** oder unter Tel: +49 (0) 621.15 02 83 58