

PROFIL



BUSINESS INNOVATION, TRANSFORMATION & DEVELOPMENT - Neue Produkte, Märkte und Geschäftsfelder in Technologie und Industrie

- Strategie und Umsetzung für Portfolio und Produkt-, Markteintritt und -aufbau
- Entwicklung und Implementierung potential- und wertoptimierter Geschäftsmodelle, Produkt-Service-Systeme und Ökosysteme mit konsistenter User Experience
- Integration in das Unternehmen und Transformation, Organisationsentwicklung, Harmonisierung und Optimierung von Prozessen
- Bereichsleitung und operative Funktionen in Innovation, Produkt- und Projektmanagement

- Langjährig aktiv in internationalen High-Tech Märkten, KMU und Konzern, wie Deutsche Bahn/New Mobility, secunet Security AG/Cyber Security oder
- Branchen wie Spezialprozessentechnik für Werkstoffentwicklung und Produktion, Medizintechnik, Life Science, Cyber Security, Beratung Digitalisierung und IT-Dienstleistungen sowie New Mobility
- Fachliche und disziplinarische Führung interdisziplinärer Teams und Entwicklung von bis zu 11 Managern, auch international (China) und in Umbruchsituationen
- Change Management, Führung und Moderation von Transformationsprozessen, von internationalen und interdisziplinären Teams und komplexen Stakeholderstrukturen
- Bereichsleitung in Marketing, Produkt- und Projektmanagement sowie operative Rollen mit Geschäftsvolumina bis 110 Mio.

Relevante Erfahrungen

Portfolio-Strategie und Produktentwicklung Cloud Services und Identity Centric Solutions. Anpassungen in Organisation und Prozessen, Change-Management und Go-to-Market für Beratungsunternehmen in Digitalisierung und IT-Dienstleistung.

Interim-Head of Digital Experience, Restrukturierung Value Stream, Portfolio-Strategie und Offerings, Anpassungen in Organisation und Prozessen sowie Go-to-Market, Beratungsunternehmen in Digitalisierung und IT-Dienstleistung.

Aufbau Managed Service und As-a-Service Geschäftsmodelle zusätzlich zum Projektgeschäft, Change-Management, Anpassungen in Organisation, Prozessen sowie Go-to-Market für Cyber Security in der Industrie.

Interim-Direktor Projektmanagement und PMO in stark reguliertem Life Science-Kontext. Teamaufbau und Umsetzung diverser zeitkritischer Projekte.

Strategieberatung digitale Portfolio- und Produktpotentiale, u. A. für autonom agierende Intralogistik-Lösung in der industriellen Produktion.

Launch-Planung, Umsetzung und Implementierung. Im Unternehmen. Interdisziplinäre Entwicklung eines Frameworks für den internationalen Markteintritt und -aufbau für Dentalprothetik im 3D-Druck.

Interim-Leiter Produkt-, Projektmanagement und PMO in Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung New Mobility.

Bereichsleitung internationales Marketing und Business Development für Medizintechnik und Spezialprozessentechnik in Werkstoffentwicklung und Produktion.

Lehrauftrag „Marktorientierte Unternehmensführung“, h2 Hochschule Magdeburg-Stendal, Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen und Maschinenbau.

Kompetenzen

Erfolgsorientiert, analytisch und konzeptionell stark, von strategischen Optionen bis zur werttreiber-optimierten Umsetzung und Implementierung von Lösungen im Markt und im Unternehmen.

Mehrwertorientierter Outside-In Ansatz mit konsistentem Customer Value Design und Management für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen mit optimalem Customer-Lifetime-Value.

Entwicklung und Umsetzung von klassischen und digitalen Geschäfts- und Erlösmodellen, Ertragsmechanismen sowie Business Cases und relevanter KPI.

Vorausschauendes, wertorientiertes Denken und Agieren für Kunden, Märkte und das Unternehmen.

Ausgeprägtes Verständnis für Technologien und die Anforderungen an die Vermarktung von innovativen, erklärungsbedürftigen Leistungen.

Systemorientiertes, interdisziplinäres, kollaboratives und partizipatives Vorgehen.

Umfangreiche Methodenkenntnis in Produkt- und Projektmanagement, klassisch und agil, Organisationsentwicklung, Prozessanalyse und -optimierung.

Aktuelle Zertifikate

- Digital Transformation Expert Industry 4.0
- Management plattformbasierte Geschäftsmodelle
- Expertin für KI, technische Grundlagen, Anwendung und Geschäftsfelder
- Digitalisierung von Geschäftsmodellen
- Certified SAFe® Agilist

Diplom-Kauffrau, Universität Göttingen.

Englisch verhandlungssicher, Deutsch Muttersprache.

365, Jira, Confluence

PROJEKTE und FUNKTIONEN

Entwicklung Offerings für Cloud Services und Customer Identity Centric Solutions, Anpassung Organisation, Prozesse und Go-to-Market

Tallence AG

Beratungsunternehmen für Digitalisierung und IT-Dienstleistungen, Hamburg. Umsatz 30 Mio., Mitarbeiter 150.
10/2023 – 03/2024

Leistungen

- Neuausrichtung der Portfolios Digitale Identitäten im stark wachsenden Kontext IoT mit dem Fokus Leistungsbereiche, Implementierung im Unternehmen und Vermarktung in Restrukturierungskontext
- Analyse von Kunden und Anforderungen, Zielmärkten und Wettbewerb, Werttreibern und Potentialen
- Portfoliostrategie, Value Proposition Design- und Management, Leistungsmodule sowie konkrete Offerings auf der Grundlage von:
 - Niederschwelligen Angeboten für Leadgenerierung und -aufbau gemäß Diffusionsmodell
 - Service-Implementierung sowie langfristige Kundenbindung
 - Anpassung an Veränderungen in der vernetzten Wertschöpfung und in den rechtlichen Rahmenbedingungen
 - Wachsenden Anforderungen an die Digitale Identität als Gatekeeper für alle digitalen Geschäftsprozesse
 - Anforderungen an Security, datenbasierte Automatisierung und Optimierung von End-to-End Prozessen und Management, auch über KI
 - Kernkompetenzen und Ziel-Positionierung des Unternehmens
- Projektplanung und -management zur Umsetzung der neuen Konzepte im Unternehmen
- Reporting und Stakeholder Management

Ergebnisse

- Umsetzen von Kompetenzen aus dem Projektgeschäft in Service-Angebote
- Strukturierung und Aufbau Offerings gemäß Kundenbedarf und Wertschöpfung der Value Streams Cloud Services und Digitale Identitäten
- Strategischer Aufbau des Wachstumsbereichs Digitale Identitäten und Entwicklung eines mehrstufigen Leistungs-Modells gemäß Schlüsselbedarfen von Kunden mit zunehmender Customer-Maturity
- Konzept und Deliveries für Beratung und Strategie, Governance und Compliance, Konzept und Design, Architektur und TechStack, Implementierung und Operations
- Aufbau der Vermarktungskompetenz insbesondere im Neukundengeschäft, entlang einer eigenen Ziel-Customer Journey zu Lead-Generierung, Lead-Aufbau, Konversion, Implementierung, Service und Support sowie Kundenbindung
- Ansätze für skalierende Leistungen, alternativ zum Projektgeschäft, z.B. über wiederholbare Leistungskomponenten
- Aufbau der relevanten Kompetenzen, Rollen und Funktionen sowie prozessuale Einbindung
- Erste Leads zum neuen Angebot Digitale Identitäten sowie Ausrollen des Konzepts der Digitalen Identitäten über alle Valuestreams

Interim-Head of Digital Experience, Aufbau des Value Streams, Portfoliostrategie, Entwicklung erster Offerings, Anpassungen in Organisation und Prozessen sowie Go-to-Market

Tallence AG

Beratungsunternehmen für Digitalisierung und IT-Dienstleistungen, Hamburg. Umsatz 30 Mio., Mitarbeiter 150.
06/2023 – 11/2023

Leistungen

- Strategische Neuausrichtung des Value Streams
- Analyse von Kunden und Anforderungen, Zielmärkten und Wettbewerb

- Entwicklung Portfoliostrategie, Value Proposition Design und -management sowie konkrete Offerings auf der Grundlage von:
 - Niederschwellige Angebote für Leadgenerierung und -aufbau
 - Aufbau kritische Services und Implementierung sowie langfristige Kundenbindung
 - Anpassung an Veränderungen in der vernetzten Wertschöpfung und rechtlichen Rahmenbedingungen
 - Anforderungen an Security, datenbasierte Automatisierung und Optimierung von End-to-End Prozessen und Management
 - Kernkompetenzen und Ziel-Positionierung des Unternehmens
- Beratung zu relevanten Kompetenzen, Rollen und Funktionen sowie prozessuale Einbindung
- Umsetzung gemäß Lean Startup
- Einarbeitung und Führung eines neuen Produktmanagers
- Stakeholder und Schnittstellen-Management wie Abstimmungen mit dem Vorstand, der Leitung Digitale Produkte, Sales und Business Development sowie dem Leiter der Entwicklung

Ergebnisse

- Kundengerechtes Start-Portfolio mit den Schwerpunkten Smart Data, Marketing Automation, Customer Journey und Barrierefreiheit vor dem Hintergrund der EU Richtlinie 2019/882/BFSG
- Aufbau Vermarktungskompetenz, insbesondere im Neukundengeschäft, entlang der eigenen Ziel-Customer Journey zur Leadgenerierung, Leadaufbau, Konversion, Implementierung, Service und Support sowie Kundenbindung. Ausarbeiten von Anforderungen an Kommunikation und Vertrieb sowie Briefings
- Ansätze für skalierende Leistungen, alternativ zum Projektgeschäft, z.B. über wiederholbare Leistungskomponenten

Lehrauftrag Markorientierte Unternehmensführung, Fachbereich Maschinenbau

HOCHSCHULE MAGDEBURG STENDAL

Die h2 Hochschule Magdeburg-Stendal als Teil der Hochschulallianz „StudyEU Amber Road“ wurde kürzlich mit dem „Seal of Excellence“ ausgezeichnet, der für herausragende Bewertungen in transnationaler Zusammenarbeit steht. Seit 8/2022

Leistungen

- Entwicklung von Lehrinhalten und Prüfung auf der Grundlage eines Outside-In-Ansatzes und der Schlüsselbegriffe Wertschöpfung und Mehrwerte für ein konsequentes Customer Value Design und Management in Unternehmensführung, Organisation, Rollen und Funktionen sowie Prozessen, der Entwicklungen von Leistungen und in der Vermarktung

Entwicklung Managed Service und aaS-Geschäftsmodelle für Public Key Infrastructure in IIoT Security

SECUNET SECURITY NETWORKS AG

Etabliertes Unternehmen für Cyber-Security von digitalen Infrastrukturen in der Industrie sowie Sicherheitsbehörden, Ministerien, Gesundheitswesen, Verteidigung, Öffentliche Versorger und Mobilität, Berlin. Umsatz 286 Mio, Mitarbeiter 700. 09/2021-10/2022

Leistungen

- Entwicklung Managed Service- und aaS-Geschäftsmodelle für Industry IoT und IoMT/Internet of Medical Things
- Analyse von Märkten und Treibern (bsp. NIS2 oder KHZG), Marktpotentiale, Benchmarking zu Wettbewerb und bestehenden Preismodellen
- Schlüssel-Kundenanalyse und Aufbau der Geschäftsmodelle auf der Grundlage von Customer Journeys
- Ableiten von Schlüsselbedarfen, Building Blocks und Services im Hinblick auf die einfache Verfügbarkeit und Nutzung der Leistung
- Interdisziplinäres Erarbeiten von Anforderungen in Bezug auf die Verwaltung von Entitäten im IIoT, Prozesse und Richtlinien, Governance und Compliance
- Beratung hinsichtlich
 - Der Neuausrichtung vom Projektgeschäft zum skalierbaren Produktgeschäft über Distributionspartner
 - Anforderungen der neuen, digitalen Geschäftsmodelle an Organisation und Führung, Prozesse, Marketing und Vertrieb sowie der neuen Ziel-Kunden im Bereich KMU

Ergebnisse

- Aufbau eines modularen Frameworks entlang der Kundenwertströme und Leistungskomponenten
- Implementieren eines Steuerungssystems über Bewertungsmetriken und KPIs für alle Module
- Wettbewerbsorientierte Preisgestaltung, alternative Erlösmodelle und Businesspläne
- Definition von neuen Rollen und Funktionen sowie die Integration in die Unternehmensprozesse sowie Change-Management
- Projektplanung, Projektorganisation, Roadmap und Zeitplan
- Vorgehen beim Markteintritt und -ausbau gemäß Diffusionsmodell und Lead-Generierung, Lead-Entwicklung, Konversion über Vertriebspartner und Kundenbindung in enger Abstimmung mit Kommunikation und Vertrieb.

Interim-Direktor Covid Projekte

CENTOGENE GmbH

Biotech-Unternehmen mit dem Schwerpunkt DNA-Sequenzierung und Diagnostik zur Behandlung von genetisch bedingten Erkrankungen, Rostock. Umsatz 90 Mio. 300 Mitarbeiter. 12/2020 – 06/2021

Leistungen

- Leitung des Projektmanagements und PMO einer temporären Unit für die zeitkritische Planung und Umsetzung von Covid-Test Infrastrukturen und Testprojekte B2C, stationär und mobil, B2G und B2B, portalbasierte B2B-Lösungen und Laborleistungen
- Teamaufbau, Führung und Entwicklung von 6 Managern, vor Ort und online
- PMO und übergeordnete Definition von Anforderungen und Berücksichtigung in der Projektplanung und -durchführung, insbesondere im Hinblick auf
 - Einhaltung von Qualität, Lieferungen von Technologien und zeitkritischen Testergebnissen sowie Kosten
 - Einhaltung von Prozessen und der Balance zwischen Workflow, Geschwindigkeit, Einhaltung von Standards und Normen, Arbeitssicherheit und Lieferketten
 - Transparenz zu Projektüberblick und jeweiligem Status sowie individuelle, kritische Milestones
 - Partner-Management im Labor und vor Ort sowie Stakeholder-Management
- Kontinuierliche Abstimmung und Anpassungen an Prozess- und Kunden-Anforderungen an ein Onlineportal für das Management von Kunden und Testergebnissen, insbesondere im internationalen Reiseverkehr bei sich permanent ändernden politischen Rahmenbedingungen und Testmethoden
- Unterstützung des Teams bei Projektplanungen, Durchführung, Timelines, außerordentliche Anforderungen und Hürden sowie Umsetzung. Leitung der der Projektmeetings.
- Ressourcenplanung und -steuerung, Risikomanagement und Problemlösung
- Optimieren von Arbeitsabläufen und Prozessen im Team sowie in die Organisation
- Partner-, Schnittstellen- und Stakeholder-Management

Ergebnisse

- Kurzfristige Realisation diverser Testprojekte unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen, bsp. im internationalen Reiseverkehr am Flughafen Frankfurt
- Einführung von klassischen und agilen Projektmanagement-Methoden wie MS-Projects sowie Anforderungserhebung, -management und Priorisierung im agilen IT-Projektmanagement

Beratung in Portfolio- und Produktentwicklung

CARL ZEISS FIXTURE SYSTEMS GmbH

Unternehmen aus der Zeiss Group für Bereitstellungssysteme von Bauteilen in der industriellen Produktion, Tholey. Umsatz 20 Mio. 120 Mitarbeiter. 10/19 – 7/2020

Leistungen

- Interdisziplinäre Erarbeitung strategischer und operativer Ansätze zu digitalen Produkt- und Service-Potentialen sowie Umsetzungsoptionen in Workshops
- Schlüsselkunden- und Marktanalyse, Analyse kundenseitiger Wertschöpfungsketten und Netzwerke
- Aufbau von Customer Journeys für konzerninterne Kunden und OEM-Kunden
- Ableiten von kritischen Kundenanforderungen, Value Propositions, relevanten Service-Bausteinen und Geschäftsmodelloptionen

- Beratung zu Produktentwicklung und Beschaffung im Bereich autonome Intralogistik in der Produktion

Entwicklung und Umsetzung Vorgehensmodell für internationale Markteinführung und Aufbau für Design- und Fertigungslösung 3D-gedruckte Dental-Prothetik, China, USA, DACH und UK

DMG DENTAL MATERIAL GmbH

Etabliertes, mittelständisches Unternehmen für die Entwicklung und Produktion von Dentalmaterial, Hamburg. Umsatz 66 Mio., 400 Mitarbeiter, 01/2019 – 06/2019

Leistungen

- Anpassung von Markteinführung und -aufbau an das neue, stark erklärungs- und servicebedürftige Geschäftsmodell nach erstem, nicht erfolgreichem Launch
- Analyse der internen Voraussetzungen sowie Konsequenzen hinsichtlich:
 - Neuer Anforderungen in der Vermarktung: Neuer Markt, neue, digitale Leistung und neue Zielgruppe
 - Interne Anforderungen an Organisation und Prozesse
 - Konzept sowie Struktur für Markteintritt und langfristigen -aufbau
- Kundenanalyse Zahnärzte und Labore sowie Persona-Entwicklung
- Erfassen von Bedarfen und Pain-Points. Ableiten relevanter Touchpoints, Journey-Mapping und Design
- Interdisziplinäre Entwicklung in diversen Workshops und Umsetzung eines modularen Frameworks auf der Grundlage der Ziel-Customer Journey zur systematischen Leadgenerierung, zu Leadaufbau, Konversion und Kundenbindung
- Implementieren eines Steuerungssystems über die Erarbeitung von Bewertungsmetriken und KPIs für alle Module
- Erarbeiten von Anforderungen an Inhalte und Capabilities, Organisation und Prozesse zu bisher fehlenden Serviceleistungen, insbesondere in Implementierung beim Kunden und Maintenance
- Moderation und Führung in der Entwicklung, Umsetzung und Transformation, Schnittstellen- und Stakeholder-Management. Installation eines Business Excellence Teams zur langfristigen Führung und Entwicklung des Systems

Ergebnisse

- Entwicklung und Implementierung eines Vermarktungs-Frameworks aus konkreten Arbeitspaketen für systematisches Kunden- und Vertriebspartner-Management, Markteintritt, langfristigen Marktaufbau und vergleichbare Kundenführung in allen Märkten
- Berücksichtigung von besonders kritischen Funktionen und Leistungen für Kunden und Vertriebspartner
- Einbinden des Frameworks in die Organisation und sicherstellen der kontinuierlichen Weiterentwicklung
- Schaffen einer konsistenten Planungsgrundlage für erforderliche Leistungen, Rollen und Funktionen, Prozesse und Ressourcen

Beratung Produktstrategie Intercity IC

DEUTSCHE BAHN (DB) FERNVERKEHR AG

Verkehr/Logistik, Frankfurt. Umsatz 4. Mrd. p.a., 16.295 Mitarbeiter, 10/2018 – 12/2018

- Auswerten von Schlüsselkunden, Strecken und Auslastung
- Erarbeiten von Ansätzen zur Differenzierung zum Intercity Express/ICE in Workshops mit Produktmanagement und interner Beratung
- Produktpolitischer Ansatz zur Positionierung und Empfehlungen für die nächsten Schritte wie Re-Naming analog zum französischen Bahnbetreiber SNCF
- Vorbereitung eines Kunden-Konzept-Tests und erstes eingrenzen von Migrationsfaktoren

Interim-Leiter Produkt- und Projektmanagement. Bereich Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung New Mobility

DEUTSCHE BAHN (DB) CONNECT GMBH

Service Provider für Mobility as-a-Service (MaaS), Betriebs- und Vermittlungsplattform für Shuttle- und Sharing-Dienste, Frankfurt. Umsatz 500 Mio. 400 Mitarbeiter, 02/2018 - 09/2018

Leistungen

- Strategische Langfristplanung für Produkte und Innovationsprojekte
- Führung und Entwicklung von elf Mitarbeitern aus den Bereichen Produkt-, Projektmanagement und PMO, Recht und Funding
- Leitung von regelmäßigen Projekt-Meetings zur
 - interdisziplinären Erarbeitung des Minimum Viable Product (MVP) der Betriebsplattform, um alle kritischen Funktionen und Wertschöpfungsprozesse abzubilden
 - Ableiten von Features und User Stories sowie Akzeptanzkriterien in der Entwicklung, Tests, Anpassungen, Abnahme, Lessons learned und kontinuierliche Verbesserungen
- Change-Management und Teamentwicklung im Kontext einer Einführung von SAFe®
- Unterstützung der unternehmensweiten Transformationen über die Arbeit im Lean Agile Center of Excellence
- Schnittstellen- und Stakeholdermanagement

Ergebnisse

- Implementieren des Produktmanagements als Steuerungseinheit des zentralen Produktbacklogs im Kontext der Einführung von SAFe®
- Anpassung von Organisation und Prozessen sowie in Anforderungserhebung und -management in Abstimmung mit den Fachbereichen
- Planung und Umsetzung diverser Mobility as a Service-Angebote B2B, B2G und B2C
- Eingrenzen von strategischen Leitplanken und Prioritäten im Portfoliomanagement als Voraussetzung für Product-Increment-Plannings
- Optimierung von Arbeitsabläufen und -prozessen um ein konsistentes Management, nachvollziehbare Entscheidungen und eine angemessene Priorisierung zu gewährleisten und Transparenz zum Portfolio- und Projektfortschritt sicherzustellen
- Realisieren von Fortbildungen im Team, insbesondere im Bereich Customer Experience

Interim Head of Product Management 110 Mio. Category

WEBER STEPHEN PRODUCTS EMEA GmbH

Marktführer für Grillgeräte, Weber-Grill, Berichtslinie in die USA, Arbeitssprache Englisch, Konsumgüter. Umsatz 500 Mio. p.a., 60 Mitarbeiter am Standort Berlin, 04/2017 – 01/2018

Leistungen

- Produktmanagement, Portfolio-, Projektplanung in gesättigtem Markt mit starkem Wettbewerbsumfeld im Kontext einer umfassenden Reorganisation in USA und EMEA
- Wirtschaftlichkeitsanalysen, Kunden-, Markt- und Potentialanalysen, Ableiten von Handlungsoptionen und Businessplänen
- Preisanalysen und Benchmarking, Preisstrategie
- Roadmap, Lifecycle-Management und Reporting
- Go-to-Market Strategie und Umsetzung mit Vertrieb, Brand- und Trade Marketing
- Führung und Entwicklung eines Junior-Produktmanagers
- Schnittstellen- und Stakeholder Management sowie Problemlösungen (EMEA, USA)

Ergebnisse

- Einziger Programmbereich mit Umsatzzuwachs 2%
- Fokus digitale Support-Produkte

Bereichsleitung internationales Marketing und Business Development, angestellt

EXAKT ADVANCED TECHNOLOGIES GMBH

Hidden Champion für Spezialprozesstechnik in Materialentwicklung und Produktion im Bereich Suspensionen für Applikationen wie Printed Electronics, Sensorik und Medical Compounds, sowie Medizintechnik für Histologie und Pathologie. Umsatz 10 Mio, 50 Mitarbeiter. 01/2010 - 12/2015

Leistungen

- Marketingleitung und Business Development

- Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder. Projektmanagement, Planung, Durchführung und Steuerung diverser Entwicklungs- und Veränderungsprojekte zu neuen Applikationen und Vertriebsregionen
- Verantwortliche Vertriebs- und Service-Partnerentwicklung und Steuerung Asien und USA
- Führung und Entwicklung von drei Managern in China
- Internationales Preismanagement in Zusammenarbeit mit unabhängigen Vertriebspartnern

Ergebnisse

- Restrukturierung des Vertriebs China und Taiwan durch Auflösen eines Representative Office und Einsetzen eines neuen Distributors
- Entwicklung neuer Absatz-Märkte mit dem Fokus neue Applikationen und dem Ausbau internationaler Vertriebsregionen, insbesondere in Europa und Asien
- Umsatzsteigerung von 8 -10% p.a., u. A. durch den Aufbau eines neuen Vertriebspartners in Malaysia/Singapur
- Identifikation und Aufbau von strategischen Partnerschaften sowie eines Forschungs- und Innovationsmanagements zum systematischen Erschließen neuer Applikationen und Märkte mit dem Schwerpunkt R&D und der Durchführung von Pilotprojekten
- Aufbau Technologiemarkte: Positionierung und Wettbewerbsabgrenzung, Markenkern und Umsetzung über den Marketing-Mix sowie interne Implementierung
- Lösen von Markenstreitverfahren im Sinne des Unternehmens in der EU und China

Qualifikationen und aktuelle Zertifikate

- Digital Transformation Expert, Zertifikat Industrie 4.0 Maturity Center, RWTH Aachen 2024
- Manager für digitale Plattform-Geschäftsmodelle, Zertifikat, Bitkom Berlin 2022
- Expertin für Künstliche Intelligenz, Technische Grundlagen, Anwendungen und neue Geschäftsfelder, Hochschul-Zertifikat SRH-Fernhochschule – The Mobile University 2021
- Digitale Transformation von Geschäftsmodellen, Zertifikat Digital Excellence Group, Ulm 2020
- Certified SAFe® Agilist, Scaled Agile Framework, Kego AG 2018
- Diplom-Kauffrau, Georg-August-Universität, Göttingen 1993

Berufliche Stationen

ZEITRAUM	POSITION	FIRMA
Seit 08/2022	Lehrauftrag marktorientierte Unternehmensführung	h2 Hochschule Magdeburg-Stendal, Fachbereich Maschinenbau
Seit 01/2016	Beratung und Interim Management für neue Produkte, Märkte und Geschäftsfelder in Technologie und Industrie	Business Innovation, Transformation und Development, Hamburg
01/2010 – 12/2015	Bereichsleitung für internationales Marketing, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung, s.o.	EXAKT Advanced Technologies GmbH, Norderstedt.
07/2006 – 12/2009	Projekt und Interim Management. Kunden u.a. Unilever, Brand Management und Marktforschung, EXAKT Advanced Technologies GmbH, Strategisches Marketing	FOR/TUNE, Hamburg Programmentwicklung
04/2004 – 06/2006	Product Management Functional Food und Zubehör. Programmführung und -entwicklung, Roadmap, Life-Cycle Management, Businesspläne, Pricing, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	interTee Handelsgesellschaft mbH, Norderstedt. Import, Veredelung und Großhandel Konsumgüter und Food
04/1999 – 09/2003	Produktentwicklung und Produktion. Verantwortlich für Entwicklung, Erlösmodelle und Businesspläne, Beschaffung und Produktion Eigenmarke	Bethge Hamburg GmbH, Großhandel und Concept-Stores, online und stationär
01/1997 – 06/1997	Produkt Management. Programmführung und -entwicklung, Roadmap, Life-Cycle Management, Businesspläne und Pricing, Go-to-Market, Beschaffung in Asien	H. Andreas GmbH, Wiesentheid Import und Großhandel Konsumgüter
12/1994 – 12/1996	Manager Vertrieb. Verantwortlich für europäische Händler und Sonderanfertigungen	Werkhaus Design & Produktion GmbH, Suhlendorf, Konsumgüter