

## KONTAKTDATEN

Mag. Daniel Kobelt  
T: +43 664 886 94 894  
E: daniel.kobelt@gmx.at



## BERUFLICHE ZIELSETZUNG

- **Geschäftsführung:** COO / CMO / CDO
- **International tätiges Unternehmen** mit Sitz im DACH-Raum
- Branchenschwerpunkt: **Energieversorger, Erneuerbare Energien, Automobilindustrie, Armory und Consumer-Sales**

## BERUFLICHES PROFIL

- **Selbständiger Unternehmensberater** zum Thema **Digitale Transformation** und **Marketing Optimierung**
- **General Manager Marketing & Digitale Transformation** international verantwortlich für 16 Länder mit Fokus auf B2B2C und B2C Sales und Marketing Strategie
- Erfahrung im **Aufbau und Führung von Strukturen und Teams**
- **Strategische Planung** und **Entwicklung von Geschäftsmodellen**
- 10 Jahre **Erfahrung in der Digitalisierung** und **Automatisierung von Geschäftsprozessen**
- **Effizienzoptimierung** durch angewandte KI und BI-Systeme und datenbasierte Entscheidungsfindung, sowie **Transformationsprozesse**
- Fundierte Erfahrung im **Change-Management** und **Organisationsentwicklung**
- 20 Jahre Erfahrung in der Definition von **Marketing-Strategie** und dem **operativen Marketing-Management**
- Fundiertes Wissen zum Thema **Marktforschung** und Erfahrung in der Definition der **Customer Journey**, sowie **CX Optimierung**
- Nachweisliche Erfolge in der **Planung und Umsetzung** von **Innovationsprojekten**

## KOMPETENZEN

### Management

- Internationale Geschäftssteuerung
- Strategische Planung und Organisationsentwicklung
- Transformations- und Change-Management
- Innovations-, Effizienz-, Optimierungsprojekte
- Umsatz, Budget- und P&L Verantwortung
- Internes und externes Stakeholder-Management

### Fachexpertise

- Marketingmanagement
- Business Development
- Projektmanagement
- Digitale Transformation
- Beratungskompetenz
- Key Account Management
- Verhandlungsexpertise auf C-Level
- Marktforschung und Statistik (BI Modelle)
- Prozessoptimierung und Automatisierung

### Kunden & Branchen

- Expertise im EMEA und speziell im CEE-Raum
- Multi- und Omnichannel Strategien (speziell O2O Konzepte)
- eCommerce
- B2B, B2C und B2B2C Expertise
- Erfahrung im Aufbau von Plattformen (Marktplatz, Digital Hub und Monetarisierungskonzepte)
- Marketing Performance und Controlling
- SaaS Systeme (ERP, CRM etc.)
- Betreuung von Großkunden (FMCG, Konsumgüter (inkl. B2B))

### Mitarbeiterführung

- Mitarbeiterentwicklung
- Mitarbeitermotivation, Teamspirit und -erfolg
- Recruiting: Selektion, Assessments, On- und Offboarding von MA
- Mentoring, Coaching (Leadership Trainings)
- KPI-Zielsetzung und Leistungsbeurteilung
- Kooperative, wertschätzende Führung
- Distributed Leadership (vertrauensvoll und fördernd)
- Klare Kommunikation
- Charismatische Teamführung: Vision- und Mission Statements
- Change Management Fokus

## ZIELUNTERNEHMEN

### Energieversorger

- E.ON
- RWE
- Eprimo
- EVN
- Verbund AG
- KELAG
- Axpo
- Alpiq
- Energie 360°

### Automobilindustrie

- Porsche AG
- Audi AG
- VW AG
- BMW
- Mercedes Benz Group AG
- Magna Steyr
- Stellantis
- Rinspeed
- Micro Mobility Systems
- Tesla

### Rüstungsindustrie

- Rheinmetall AG
- Hensoldt AG
- Diehl Defence
- Renk Group
- Heckler & Koch GmbH
- Thyssenkrupp Marine
- Glock GmbH
- Steyr Arms GmbH
- Rössler Waffen GmbH

### Konsumgüter

- Henkel AG
- Adidas AG
- Miele & Cie KG
- WMF Group GmbH
- REWE
- Spar
- Hofer
- Lidl
- Richemont SA
- The Swatch Group AG