MAG. DANIEL KOBELT

Anschrift: Rosette-Anday-Straße 62/1
3021 Pressbaum, Österreich
Telefon: +43 664 886 94 894
Email: Daniel.kobelt@gmx.at
LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/daniel-kobelt/
Website: https://kobelt.info

KURZPROFIL

- **Marketing lässt sich nicht von Digitalisierung trennen**. Erfolgreiches und überregionales Marketing von Unternehmen erfordert es, beide Themen innovativ, proaktiv und prozessorientiert umzusetzen. Es ist wichtig, stets über den Tellerrand zu blicken, um Themen, die beim ersten Blick nichts miteinander zu tun haben, zu verknüpfen.

- **Technologie ist unser Freund**, daher ist es wichtig zu wissen, welche Tools und Mechaniken für welche Aufgaben sinnvoll einsetzbar sind. Mit meiner **Erfahrung und Kompetenz im Aufbau von AI-Automatisierungen und Business-Intelligence-Lösungen** bin ich in der Lage, Digitalisierungsinitiativen zu definieren und erfolgreich umzusetzen.

- Mein **Führungsstil** ist geprägt von Vorschussvertrauen, meinem positiven Blick auf das große Ganze und der Förderung der bewussten und unbewussten Kompetenzen meiner MitarbeiterInnen. Am liebsten arbeite ich in einem Team und mit voller Entscheidungsbefugnis.

- Ich selbst sehe mich als **Treiber von Fortschritt und Optimierung** mit „Gespür“ für zukunftsträchtige Entwicklungen, und bin außerdem ein sehr verlässlicher Begleiter von damit einhergehenden **Change-Prozessen**.

- **Transparenz und Messbarkeit** sind mir wichtig! Daher ist meine Devise, es gibt nichts, was man nicht messbar machen kann. Moderne Technologien sind unsere Werkzeuge und müssen implementiert werden. Daher ist Marketing, das Department, welches zuerst mit digitalen Initiativen konfrontiert werden muss – Stichwort KI!

- **Mein Entrepreneural Mindset** macht mich zu einem erfolgsgetriebenen Manager, der Verantwortung für das Tun übernimmt. **Mein übergeordnetes Ziel ist Effizienz**. Diese erreiche ich durch permanente Optimierung und einem selbstkritischen Ansatz, der sowohl die eigene als auch die vorliegende Performance hinterfragt.

MEINE ZIELSETZUNG: GESCHÄFTSFÜHRUNG / BU-LEITER

Ich strebe eine verantwortungsvolle Management- oder Geschäftsführungsrolle an, vorzugsweise als COO oder CMO, mit dem Fokus auf Prozessoptimierung, Digitalisierung, Organisationsentwicklung und der Erschließung neuer Geschäftsfelder in nationalen oder internationalen Unternehmen.

BERUFSERFAHRUNG

2024/04 – 2024/12 **Mykorisa Digital Consulting GmbH**, https://mykorisa.com

Senior Consulting Partner Business Transformation

Beratung und Betreuung in den Bereichen Digitalisierung & Marketing-Effizienz.

- Beratung digitaler Transformationsprojekte mit Fokus auf Automatisierung und Prozessoptimierung zur Effizienzsteigerung.
- Erstellung von Go-to-Market-Strategien für Tech-Startups und etablierte Unternehmen.

Wichtigste Erfolge:

- -30% manueller Aufwand im Reporting durch Definition & Implementierung von KPI-gesteuerten BI-Systemen bei Kunden in USA und Europa.
- -15% Kosteneinsparung durch Einführung einer KI-unterstützten Marketingcontrolling-Plattform.
- Konzepterstellung für das Messen und Reporting des CO^2-Ausstoßes von Schiffen für ein EU-gefördertes Digitalisierungskonzept in internationalen Häfen.
- Definition und Implementierung von Standards für das Setup einer XaaS-Plattform.

2017/09 – 2024/04 **Daikin Airconditioning GmbH Central Europe,** www.daikin-ce.com

General Manager Marketing & Digital Transformation CEE

P&L-Verantwortung: €13 Mio. | Teamgröße: 45 Mitarbeiter:Innen in 16 Ländern
Leitung der beiden Abteilungen Marketing und Digitale Transformation. Teil des Management-Teams CEE. Restrukturierung im Zuge des Change-Prozesses. Treiber und Umsetzer von Innovationsprojekten. Aufbau eines Innovationsteams und PMO.

- Transformation, Aufbau und Führung des Marketing- und des Digital Transformation Departments.
- Optimierung von Business-Prozessen und Steigerung der Effizienz durch datengetriebene Automatisierung und Datenanalysen (KI und BI-Systeme).
- Leitung strategischer Innovations- und Transformationsprojekte mit Fokus auf digitale Geschäftsmodelle & Datennutzung, sowie Robot-Process-Automation.
- Führung eines internationalen Teams mit direkter Reporting-Line zum CEO von Daikin Europe.

Wichtigste Erfolge:

- +300% Erhöhung des Marketingbudgets für die Gruppe, durch datengetriebenes Marketing Controlling und nachweislicher Performance Optimierung.
- -50% Reduktion der Agenturkosten durch interne Ressourcenoptimierung und Team-Entwicklung (Knowledge Transfer).
- +15% Brand Awareness im B2C Sektor (Durschnitt in der Gruppe).
- +200% Wachstum des Partnernetzwerks durch Analytik und Maßnahmenplanung.
- +25% Net Promoter Score in der Region.

.

2016/09 – 2017/09 **DK3 Unternehmensberatung e.U. (selbständig),** www.dk3.at

Beratung und Vertrieb zum Thema „Digitale Transformation“

- Vertrieb der PSD2 adäquaten Schnittstelle von Fintech-Systems an österreichische Finanzdienstleister.
- Beratung zum Thema Digitale Transformation mit Fokus auf Prozessautomatisierung und Business Intelligence Lösungen.

Wichtigste Erfolge:

- Erfolgreiche Beratung zur Einführung der PSD2-Schnittstelle bei mehreren Finanzinstituten.

2013/05 – 2016/09 **Rakuten Austria GmbH** (HQ Japan) - eCommerce

Head of Marketing Europe

Leiter der Abteilung Marketing. Fokus auf B2B2C Marketing, um das Marktplatz Business aufzubauen. Aufbau von Media Kooperationen, PR und ATL-Aktivitäten, sowie Leadmanagement-Strategie. Planung und Umsetzung von Events und Storytelling. Synergien durch das Vernetzen der Marketing-Teams in Europa.

- Entwicklung und Umsetzung einer europäischen Go-to-Market-Strategie für Rakuten.
- Unterstützung des europäischen Business Development Teams beim Aufbau des Rakuten Eco-Systems.

Wichtigste Erfolge:

- +25% Händlerwachstum durch Einführung einer Leadmanagement-Strategie für die Händler-Akquise (B2B Marketing).
- Refinanzierung der Marketing-Ausgaben durch erfolgreiche Kooperationen.
- Aufbau und Markteinführung in Österreich (B2C Kampagnen, TV-Spot, PR)

2005/05 – 2013/05 **DIVERSE MARKETING- UND VERTRIEBSTÄTIGKEITEN**

openForce Information Technology GmbH
Head of Marketing & Sales | 2012/02 – 2013/05

Schiessel-EDV VertriebsgesmbH
Marketing- und Vertrieb | 2008/12 – 2012/12

M+K Wien Werbeagentur
Account Manager | 2007/10 – 2008/12

Brevillier-Urban Schreibwarenholding GmbH
Marketing-Assistent | 2005/05 – 2007/09

AUSBILDUNGEN

1996/10 – 2005/01	Betriebswirtschaft Wirtschaftsuniversität Wien Werbewissenschaften & Marktforschung, Public Utility Management. Abschluss: Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
1995/10 – 1996/06	Präsenzdienst Bundesheer
1988/09 – 1995/06	Gymnasium GRG 12 Singrienergasse

VERÖFFENTLICHUNGEN

2024 **eBooks:**

- „Business Intelligence - KI und Automatisierung“
- „Customer Experience - Wege zur erfolgreichen Kundenbindung“

WEITERBILDUNGEN

2024	Marketing Automatisierungs-Funnel (TAC The Advertising Collective)
2022	Leadership Curriculum (Trainconsulting)
2019	MS Power BI Advanced (Excellab)
2018	Project Management (Primas Consulting)

WEITERE KOMPETENZEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungsfähig
Französisch	Grundkenntnisse

IT-KENNTNISSE:

- **Microsoft Office 365 Suite:**
  Power BI, Sharepoint, Power Apps
- **CMS und CRM:**
  Adobe, Confluence, Wordpress, Drupal, Salesforce, Emarsys, Mail Chimp, Survey Monkey, Question Pro, Hubspot, Pipedrive, Canva, etc.
- **SAP**
- **Marketing 3rd party tools:**
  Meta, Google, Instagram, Tiktok, LinkedIn
- **Marketing-Automatisierung:**
  Hubspot, FunnelCockpit, Zapier, Instantly, Zapmail, etc.
- **Adobe:**
  Premiere, InDesign
- **MS Azure Server Cloud**

Referenzen gerne auf Anfrage.