



## MAG. DANIEL KOBELT

Anschrift: Rosette-Anday-Straße 62/1  
3021 Pressbaum, Österreich

Telefon: +43 664 886 94 894

E-Mail: 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 zukunftssträchtige 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 Entrepreneurial 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 in den Bereichen Digitalisierung & Marketing-Effizienz.
  - Digitale Transformationsprojekte mit Fokus auf Automatisierung und Prozessoptimierung zur Effizienzsteigerung.
  - GTM-Strategien für Tech-Startups & etablierte Unternehmen.
- Erfolge:**  
-30% manueller Reporting-Aufwand | -15% Kosten (KI-Marketingcontrolling) | EU-Digitalisierungsprojekt: CO<sup>2</sup>-Messung in Häfen | Definition von XaaS-Plattform-Standards.
- 2017/09 – 2024/04 **Daikin Airconditioning GmbH Central Europe**, [www.daikin-ce.com](http://www.daikin-ce.com)  
**General Manager Marketing & Digital Transformation CEE**  
**P&L: €13 Mio. | 45 Mitarbeiter:Innen in 16 Ländern | direkt unter dem CEO**
- Strategische & operative Gesamtverantwortung für Marketing & Digital Operations.
  - Aufbau eines Innovationsteams & PMO für Business- & Prozessoptimierung.
  - Steuerung konzernweiter Transformationsprojekte (RPA, BI, CX, KPI).
  - Führung interdisziplinärer Teams & enge Verzahnung mit Headquarters.
  - Vertretung in externen Audits & Verantwortung für KPI-basierte Transparenz.
- Erfolge Marketing:**  
+300 % Budget | -50 % Agenturkosten | +25 % NPS | +15 % Brand Awareness | Eröffnung von Flagship-Stores (Retail Strategy) | Webshops (B2C & B2B).
- Erfolge Operations:**  
+200 % Partnernetzwerk | Automatisierung Garantieprozesse (-167h/Monat) | O2O-Prozesssteuerung | KPI-Dashboards & SAP-/Salesforce-Integration.
- 2016/09 – 2017/09 **DK3 Unternehmensberatung e.U.**  
**Berater für Digitale Transformation & Fintech-Vertrieb**
- Beratung und Vertrieb einer PSD2-konformen API-Lösung an Finanzdienstleister.
  - Fokus: Prozessautomatisierung, Business Intelligence & Fintech-Strategie.
- Erfolg:** Einführung der Schnittstelle bei mehreren österreichischen Banken.
- 2013/05 – 2016/09 **Rakuten Austria GmbH** (HQ Japan) - eCommerce  
**Head of Marketing Europe**
- Aufbau des Marktplatzmodells (B2B2C) in Österreich & Entwicklung der GTM-Strategie.
  - Händlerakquise, Medienkooperationen & Markenpositionierung.
- Erfolge:**  
+25 % Händlerwachstum | Launch Österreich mit B2C-Kampagne & TV-Spot.

2005 – 2013	<b>DIVERSE ROLLEN IN MARKETING &amp; VERTRIEB</b> <b>openForce</b> – Head of Marketing & Sales <b>Schiessel-EDV</b> – Marketing & Vertrieb <b>M+K Wien Werbeagentur</b> – Account Manager <b>Brevillier-Urban</b> – Marketing-Assistenz
1998 – 2005	<b>UCI-Kinowelt</b> – Operation Manager (studienbegleitend)
1996 – 1998	<b>OnDuty Werbeagentur</b> – Promotor (studienbegleitend)

## AUSBILDUNGEN

1996 – 2005	Wirtschaftsuniversität Wien – Mag. der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
1995 – 1996	Präsenzdienst Bundesheer
1988 – 1995	GRG 12 Singrienergasse (Matura)

## VERÖFFENTLICHUNGEN (E-BOOKS)

- [„Business Intelligence - KI und Automatisierung“](#) (2024)
- [„Customer Experience - Wege zur erfolgreichen Kundenbindung“](#) (2024)

## 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

SPRACHEN: Deutsch (Muttersprache)  
Englisch (Verhandlungssicher)  
Französisch (Grundkenntnisse)

IT-KENNTNISSE: **MS Office 365:** Power BI, SharePoint, Power Apps  
**ERP, CMS und CRM:** SAP, Adobe Suite, Confluence, WordPress, Drupal, Salesforce, Emarsys, Mail Chimp, Survey Monkey, Question Pro, HubSpot, Pipedrive, Canva  
**Marketing 3<sup>rd</sup> party tools:** Meta, Google, Instagram, TikTok, LinkedIn  
**Marketing-Automatisierung:** HubSpot, FunnelCockpit, Zapier, Instantly, Zapmail  
**MS Azure Server Cloud**

Referenzen gerne auf Anfrage.