



## BERATERPROFIL OLIVER HOFMANN

Geschäftsführer, xmpublishing UG (haftungsbeschränkt)

Geburtsdatum 14.05.1975  
Adresse Obere Stadt 1, 82362 Weilheim i. OB  
Telefon: +49-173-3546735  
E-Mail: oliver.hofmann@xmpublishing.com

### FACHLICHE EXPERTISE

Multi-Projektmanagement, Marketing- & Produktkonzeption, Marketing Automation, Digitale Strategie & Geschäftsmodellierung, Transformationsprozesse & Change Management, Lead- & Interessenten Management, E-Mail-Marketing & Listbroking, Business Development, CRM, NLP, Automatisierung & Optimierung von Prozessen, Affiliate Marketing, E-Commerce, Performance Marketing

### LEISTUNGEN

Interim Management, Change-Management, Beratung, Projektmanagement, Schulungen & Coaching

### EINSATZBEREICHE IN IHREM UNTERNEHMEN

CRM, Online Marketing, Marketing, E-Commerce, Think Tank, Crossfunktional, Transformation

### BRANCHENERFAHRUNG

Internet-Startups, Telekommunikation, Reise & Personenverkehr, Energieversorger, FMCG, Textilindustrie, Verlage, Agenturen, Beratung, Portale & Apps, Messe, TIC (Testing, Inspection, Certification)

### STÄRKEN

Macher, Quer-Denkender, Autodidakt, unkonventionell in der Ideenfindung, kreativ, ganzheitliches und unternehmerisches Denken, emotionale Intelligenz, Mediator, Integrität und Loyalität, Lösungsfinder - kein Problemsucher, ergebnisorientiert, Teamplayer auf Augenhöhe, Stehauf Qualität, ausdauernd.

### FÜHRUNGSERFAHRUNG

Führungserfahrung mit disziplinarischer Verantwortung für bis zu 10 Mitarbeiter und mehr als 10 Jahre Führungsverantwortung von Projektteams.

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

#### BERUFSERFAHRUNG

---

##### **Agentur & Interim Management für Marketing Automation & Coaching** **xmpublishing UG (haftungsbeschränkt), Weilheim i. OB (DE)**

Seit 10/2010

- Marketing Automation / CRM, E-Mail / Newsletter-Marketing & -Vermarktung
- Digitale Strategie & Geschäftsmodellentwicklung
- Transformation & Change-Management
- Coaching
- Kampagnenmanagement
- Optimierung und Monetarisierung von Reichweitenkanälen
- Leadgenerierung & Gewinnspielmarketing
- EU DSGVO
- Schulungen

##### **International Rollout Manager CMS (Interim Manager)** **DEKRA SE, Stuttgart (DE)**

seit 09/2021

- Planung und Steuerung von CMS-Einführungsprojekten (FirstSpirit) und der damit verbundenen Aktivitäten auf der Grundlage des Gesamtplans für die Website-Einführung
- Planen und Verwalten von Ergebnissen, Ressourcen und Überwachung des Projektfortschritts mit lokalen Projektmanagern und dem globalen Team
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Rollout-Meetings (z. B. Onboarding lokaler Teams, länderspezifische FitGap-Workshops, JF- und Status-Calls)
- Sicherstellung der technischen Projektvoraussetzungen (z. B. Domäne, Zertifikate, Server, Benutzer-Einstellungen, Weiterleitungen) und Gewährleistung GoLive

##### **Interim Marketing Manager Technical Operations / GDPR (Interim Manager)** **CoreMedia GmbH, Hamburg (DE)**

01/2021 – 12/2021

- Analyse, Entwicklung von Handlungsempfehlungen und Umsetzung zur Verbesserung der Datenschutzerfordernungen EU DSGVO (GDPR) / UWG und Umsetzung im europäischen Ausland
- Vorantreiben von Marketing-Datenbank-Strategien, Analysieren von Lücken in Geschäftsdaten, Kundenakquisitionsstrategien und Datenqualitätspraktiken
- Skalierung und Verbesserung von Lead-Management und Kampagnen-Prozessen (Hubspot, Salesforce...)
- Sicherstellung End-to-End-Marketing-Technologie-Stack Prozesse
- Entwicklung von Reports und Analysen, Präsentation
- Definition von KPIs und Implementierung von Reportings

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

#### Projektleiter Key Account / Product Owner: Digitales Marketing (Interim Manager)

10/2020 – 03/2021

##### AVANTGARDE - Gesellschaft für Kommunikation mbH, München (DE)

- **BSH Hausgeräte GmbH** - Projektleitung / PO für die Inszenierung eines Online-Live-Events in einem Pop-up-Store zur Präsentation von Produktneuheiten inklusive Live-Interaktion mit Top-Influencern.
- **Philip Morris Österreich** - Projektleitung/PO: Konzeption und Einführung eines innovativen digitalen Beraters am Point of Sale in Österreich. Service für Interessenten und Kunden als Selfservice inklusive live Videoconferencinglösung an Touchscreens. Projektleitung (Key Account, Marketing, IT) zur Entwicklung der Kundenanforderungen bis zum marktreifen Produkt.
- **Philip Morris Deutschland** - Projektleitung/PO: Entwicklung und Betrieb einer Kampagnen-Webseite für führenden FMCG Kunde. Inkl. Konzeptentwicklung und Abstimmung der Kundenanforderungen, Testing, technische Projektleitung.

#### Chief Product Owner: Unterstützung Enterprise CMS, Marketing Automation, Kampagnen- & Workflowmanagement (Interim Manager) Messe München GmbH, München (DE)

08/2018 – 07/2020

- Chief Product Owner: Unterstützung zur Neuentwicklung und Integration neuer Anforderungen an Modulen, Content Management System First Spirit.
- Anforderungsaufnahme zur Anbindung Mediendatenbank Canto Cumulus inkl. ImageFactory an First Spirit.
- Analyse Opt-In Generierungsprozesse aller Messen der Messe München unter Gesichtspunkten von UWG und EU DSGVO.
- Datenmanagement und Datenhygiene
- Messe Digital Konzeptentwicklung

#### Projektleitung EU Datenschutzgrundverordnung / Consultant Einführung Kampagnenmanagement System (Interim Manager) E.ON Energie Deutschland GmbH, München (DE)

11/2017 – 07/2018

- Projektleitung zur Entwicklung einer rechtskonformen und vertriebsorientierten „Optin-Lösung“ zur Einhaltung der EU DSGVO mit allen relevanten Komponenten: Optin-Texte/Klauseln, Systeme/Prozesse/Speicherung, Daten-Verfügbarkeit, Nachvollziehbarkeit, Korrektur, Löschung). Konzeption von Kampagnen zur Steigerung der Optin-Quote bei Bestandskunden.
- Schulungen und Workshops für E.ON Vertrieb und Management zum Thema EU DSGVO (1:1, Gruppen, Videokonferencing)
- Beratung bei der Einführung eines neuen Kampagnenmanagement Systems
- Professionalisierung Newslettermarketing & Leadgenerierung
- Entwicklung von Kommunikationsmaßnahmen und Workflows

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

#### **PO Competence Center / PM CRM im Personenverkehr (Interim Manager)** **DB Vertrieb GmbH, Frankfurt (DE)**

04/2017 - 10/2017

- Product Owner (PO) für Competence Center CRM im Personenverkehr (PV) - konzernübergreifend DB Vertrieb + DB Fernverkehr. Einführung, Umsetzung und Sicherstellung von Zielen zur übergreifenden und konsistenten Kundenansprache sowie Optimierung und Effizienzsteigerung des CRM aller Geschäftsfelder im PV.
- Product Manager (PM) für CRM im PV für DB Vertrieb. Einführung einer konzernübergreifenden zentralen Angebots- & Kampagnenplanung.
- Unternehmensübergreifendes Management von Stakeholdern und Projektpräsentationen sowie Workshops bis Managementebene.
- Change-Management: Zusammenführung und Harmonisierung von Prozessen und Arbeitsweisen unterschiedlicher Unternehmensbereiche innerhalb der DB AG im Rahmen des Projektes CRM im Personenverkehr.

#### **Change Manager & Projektleiter CRM (Interim Manager)** **Sparwelt.de, Berlin (DE)**

06/2016 – 03/2017

- CRM / Newsletter-Marketing (emarsys): Neukonzeption Newsletter (Template, CTA-optimierte Module, Preisstaffeln), Umsetzung von Newsletter-Kampagnen & Dialogstrecken mit emarsys in Anbindung an Recommendation Engine.
- Entwicklung & Schulung von Vermarktungsstrategien zur Monetarisierung des Newsletterbestands in emarsys & Operationalisierung, Workshops. Analyse, Segmentierung, Optimierung des vermarktbareren Adressdatenbestands, Entwicklung Media-Saleskit.
- Strategien & Maßnahmen zur Datenanreicherung (implizite, explizite Interessen, Cookies).
- Kampagnen: Konzeption, Testing, Umsetzung Online- & Leadkampagnen (Sales, Leads, SEO).
- Projektleitung: Produktentwicklung Multi-Channel Kampagnenvermarktung zur strategischen Neupositionierung, Entwicklung Verkaufs- & Messeunterlagen (print, online).
- Leadgenerierung: Konzeption, Bewertung und Umsetzung von Leadgenerierungsmaßnahmen und -Strategien sowie aufzeigen rechtliche Bewertungsoptionen, Entwicklung Monitoring & 360-Grad-Analyse für Leadmanagement mit emarsys und tableau (Datenlieferanten, LeadGen-Kanäle, Aktivität, Haltbarkeit, Scoring, ROI...), Optimierung Datenstrategie (Anreicherung, Schulung LeadGen-Geschäftsmodelle).
- Beratung zur Skalierung des bestehenden Geschäftsmodells (Vertikalisierung, Ausschöpfung vermarktbares Inventar, Daten & Reichweiten: Online, Mobile, App, Social, E-Mail, Daten, SEO).
- Change-Management: Verantwortung des Transformationsprozesses zur Multi-Channel Kampagnenvermarktung. Aufnahme, Analyse und Implementierung ganzheitlicher Prozesse.  
Einbeziehung der Mitarbeiter und Geschäftsleitung in Change Prozess (Jira).

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

**Chief Marketing Officer (Interim Manager)**  
**Goalgetter.tv AG, Berlin (DE)**

08/2015 – 11/2015

- Entwicklung Businessplan & Marketingplan
- Entwicklung der Unternehmens- & Markteintrittsstrategie, Internationalisierung
- Entwicklung von Diversifizierungsmöglichkeiten zum bestehenden Produkt- & Leistungsumfang
- Erstansprache von Brands und Agenturen, Anbahnung von Kooperationen (international)
- Entwicklung und Präsentation von Pitch- und Sales-Präsentationen
- Definition von KPI und Messpunkten (Tracking) für App und Web
- Auswahl Trackinganbieter, Publisher Netzwerke zur Generierung von App-Installs

**Projektleiter (Interim Manager)**  
**M-net GmbH, München (DE)**

01/2013 – 07/2015

#### **Marketing Automation / CRM**

- Projektleitung & -management zur Anbietersauswahl und Einführung von emarsys als übergreifende Marketing Automation Lösung mit Anbindung an BSI-CRM, DWH und Integration in Webseite und Onlineshop
- Integriertes Konzept für Multi-Channel Lead- & Interessenten Management sowie Anforderungsmanagement (Requirements Engineering)
- Projektleitung & -management für CRM/Multichannel Projekt: Konzeption, Anforderungsmanagement (Requirements Engineering), Business Case-Planung, Projektplanung und Spezifikation technischer CRM & DWH-Anforderungen (Requirements Engineering) sowie Rollout und Testing aller Lieferstufen innerhalb der CRM-Systemlandschaft (B2C, B2B) inklusive Budgetplanung, Budgetkontrolle und gesamtverantwortliche Ressourcenplanung.
- Unternehmensübergreifendes Management von Stakeholdern und Projektpräsentationen sowie Workshops bis Top-Führungsebene
- Konzeption, Planung, Umsetzung, Erfolgsmessung und Optimierung integrierter CRM-/ Dialogmaßnahmen (Interessentengenerierung, Kundenbindung, Abverkaufssteigerung, Retention) → E-Mail, Print, Call-Center, POS
- Ausschreibung & Auswahl für Online Leadagentur, CMS-Agentur, E-Mail-Marketing / Marketing-Automation Dienstleister
- Steuerung externer Dienstleister: Entwicklungsprojekte, E-Mail-Marketing und Automation, SEO, CRM-System, eCommerce
- Entwicklung rechtlicher Richtlinie zu Werbeeinwilligungen für alle Kanäle (Multi-Channel) sowie Schulungsunterlagen und Schulung aller Fachabteilungen
- Projektleitung & Konzeption: SEO & Leadgenerierung in regionalen Vertriebsgebieten

#### **SEO**

- Konzeption, Anforderungsmanagement (Requirements Engineering), Business Case-Planung, Rollout und Betrieb eines SEO-Projektes zur lokalen Leadgenerierung für 500+ Orte. Steigerung der Sichtbarkeit von M-net und der lokalen Sales Partner in SERPs (Google).

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

#### Social Media

- Ist-Analyse und Ableitung von Handlungsempfehlungen (Shift von einer Beschwerde- hin zu einer Kommunikationsplattform)
- Strategie- und Maßnahmenentwicklung
- Entwicklung Social Media Leitfaden
- Anbietersauswahl Social Media Toolbox

#### E-Commerce

- Teilprojektleitung Portal und Shop Relaunches (klassisches & agiles Projektmanagement - Scrum) sowie Optimierung betroffener Prozesse inkl. Anforderungsmanagement (Requirements Engineering)  
*Technologie & Tools: Typo3, Intershop, Jira, Confluence, eTracker, emarsys*
- Konzeption und Durchführung Optimierung von CTAs und Produkt-Präsentationen zur Sales-Steigerung im Onlineshop
- UX-Optimierungskonzept für Portal und Onlineshop
- Optimierung des Bestellprozesses (Conversion-Steigerung, Upselling)

#### Empfehlungsmarketing

- Anbietersauswahl, Business Case-Planung & Einführung Empfehlungsmarketing für M-net (Multichannel)
- Ausbau und Optimierung der Empfehlungsmarketingaktivitäten

#### Director Media Buying

04/2010 – 09/2010

##### Clash Media GmbH, München (DE)

- Media Buying
- Controlling von KPIs sowie Optimierung der Einkaufskonditionen um 50%
- Reichweitenausbau
- Effizienzsteigerung durch Standardisierung von Kommunikationsprozessen
- Konzeptionelle Optimierung und Weiterentwicklung der Technologie: Steigerung der Adressqualität und Reduktion der Reklamationsgründe

#### Leiter Sales

11/2009 – 03/2010

##### SC Media Group GmbH, München (DE)

- Aktive Neukundengewinnung und Beratung
- Beratung, Konzeption und Umsetzung von Social Media Maßnahmen
- Social Media Monitoring & Analyse

#### Leiter Lead Management

04/2009 – 10/2009

##### display performance GmbH, München (DE)

- Erfolgreiche Leadgenerierung in hochpreisigen Produktumfeldern wie Private Krankenversicherungen und Investment Fonds
- Neukundenakquise für Display und TV-Angebote
- Konzeption einer Self-Booking Engine für Bild-Text Anzeigen

## BERATERPROFIL

### OLIVER HOFMANN

#### **Projektleiter Online Sites P.M. und Eltern**

10/2008 – 03/2009

**G+J Women New Media GmbH, München (DE)**

- Marketingplanung und erfolgreiche Produktentwicklung inkl. Anforderungsmanagement (Requirements Engineering), eines Online Paid Service Angebots von P.M. (White-Label und mehrsprachenfähig) vorbereitend bis zur Produkteinführung. Reduzierung der Projektkosten um 20%.
- Leitung eines dezentral verteilten Projektteams (7 Personen) für P.M.
- Suchmaschinenoptimierung für eltern.de

#### **Marketing Manager**

06/2006 – 10/2008

**Burda Direct interactive GmbH, Offenburg (DE)**

#### **Marketing Manager (Leadmanagement) (10/2007 – 10/2008)**

- Entwicklung und Vermarktung einer neuen Online-Gewinnspiel ASP-Lösung
- Generierung und Qualifizierung von Adressen für Burda Direct, Markenartikler und Communities.
- Erfolgreiche Geschäftsgründung (Joint-Venture) eines Umzugsportals inkl. Konzeption, Businessplanung und Vertragsverhandlung.

#### **Marketing Manager (eBusiness) & stellv. Abteilungsleiter (06/2006 – 09/2007)**

- Konzeption und Businessplanung von Social Commerce-Portalen. Entwicklung risikoarmer Investitionsstrategien (burdadirect.de, Gottschalks Welt, etc.).
- Erfolgreiche Gewinnung von Neukunden und Kooperationspartnern.
- Online Marketing Vertriebsmaßnahmen für Burda Direct Online Zeitschriftenkiosk.
- Erfolgreiche Einführung eines mandantenfähigen Shopsystems und Marketingkonzeption für KeyAccounts

#### **Product Manager (Print & Online) / Projektleitung Extranet**

03/2002 – 05/2006

**Hugo Boss AG, Metzingen (DE)**

- Teilprojektleiter: Einführung eines unternehmensweiten Content Management und Media Asset Management Systems inkl. Anforderungsmanagement (Requirements Engineering). Portal Relaunch des internationalen Händlernetzwerks (Extranet).
- Optimierung der weltweiten Informationsversorgung durch Extranet und Printprodukte.
- Projektleitung: Produktion von Printprodukten für Hugo Boss Retail.
- Schulung und Aufbereitung von Schulungsunterlagen internationaler Mitarbeiter in Systeme & Services.
- Entwicklung Online Kommunikationskonzept für Hugo Boss zur Vereinheitlichung der Kommunikationsrichtlinien crossmedial.
- Einführung von Database Publishing und Händleranzeigensystem: Prozesskosten-Einsparung von jährlich ca. EUR 750k. Verschlinkung der Abwicklungsprozesse und Steigerung der Umsetzungsgeschwindigkeit.
- Leitung eines international dezentral verteilten Projektteams (12 Personen)
- Projektmitglied zur Entwicklung der Hugo Boss eBusiness Strategie (später Projekt Columbus).

## BERATERPROFIL

OLIVER HOFMANN

### QUALIFIKATIONEN

---

Studium:	Fachhochschule Emden, Studiengang: Internationale Wirtschaftsbeziehungen (Marketing, Recht, VWL Wirtschaftsinformatik), Abschluss: Diplom Kaufmann (FH), 02/2002 Auslandssemester: Finnland, USA
Computer / EDV:	MS-Excel, MS-PowerPoint, MS-Word, Photoshop
Programmiersprachen:	HTML5, CSS
Führung & Coaching:	Kommunikationstrainer NLP (fresh academy GmbH, Feldadring) NLP Coach (fresh academy GmbH, Feldadring) Burda Direct Academy: Strategischen Entwicklung und Förderung angehender Führungskräfte. Seminarprogramme der Hugo Boss AG: Rhetorik & Präsentation, Zeit- und Selbstmanagement (Management Centrum Schloss Lautrach)
Kenntnisse / Systeme:	Agiles Projektmanagement, Axure, Jira, Confluence, Miro, Xmind, Wordpress, promio.mail, Agnitas, CMS First Spirit, CoreMedia Studio, Cumulus (DAM), emarsys, Salesforce, Hubspot,

### SPRACHEN

---

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	verhandlungssicher
Spanisch:	Grundkenntnisse

Weilheim i. OB, 05/2022