PHILIP
HARTLEIF

Geboren	02. April 1975
Wohnort	Hamburg
Website	www.philiphartleif.de
Profile	

PROFIL

Als Berater für digitales Marketing und CRM gilt meine Leidenschaft der Schaffung von passgenauen digitalen Plattformen und Vermarktungsmaßnahmen entlang des Customer Journeys. Diese müssen einen klar messbaren Beitrag zu den Marketing- und Vertriebs-KPI des Unternehmens liefern. Als Grundvoraussetzung sehe ich hier das Motto, dass der Köder dem Fisch und nicht dem Angler schmecken muss.

Ich bin überzeugt, dass nur über eine optimale Customer Experience eine erfolgreiche Vermarktung gelingt. Hierfür glaube ich an die Macht der Daten. Sie sind Grundlage für meine Entscheidungsfindung im Rahmen der strategischen Beratung: sei es während der Konzeption zur Analyse der Nutzerbedürfnisse oder im Nachgang im Rahmen der Erfolgsmessung.

In der Umsetzung lege ich Wert auf den raschen Go live eines MVPs und einen kontinuierliche Optimierung und Erweiterung, um so agil auf Veränderungen zu reagieren. In der Rolle des Product Owners sichere ich die Wertmaximierung der Umsetzung und steuere den Projektfortschritt.

In insgesamt über 18 Jahren Beratungserfahrungen habe ich so eine Vielzahl von Kunden unterschiedlicher Branchen und Größen dabei unterstützt, profitable Kundenbeziehungen auszugestalten.

PHILIP
HARTLEIF

LEBENSLAUF (KURZ)

BERUFSPRAXIS

01 | 2014 – heute Interim Manager / Berater für digitales Marketing und CRM, Hamburg

Freelance Projektleiter bei DDB Berlin für die Vattenfall Europe Sales GmbH

Konzeptentwicklung für die Überarbeitung des Loyalitätsprogrammes
My Highlights für die 4 Mio. Kunden von Vattenfall Deutschland

Director CRM (Interim) bei DDB Hamburg für die Lufthansa AG

- Interim Leitung des CRM-Teams von 4 Mitarbeitern für die Aussendung des nationalen Newsletters und der internationalen Email Kommunikation
- Projektleiter eines Teams von 8 Mitarbeitern für die Entwicklung und Umsetzung einer weltweiten Customer Centric B2C Newsletterstrategie
- Product Owner für den Relaunch der globalen Email Kommunikation an die weltweiten Fluggäste der Lufthansa über eine KI-basierte Aussteuerung von Inhalten und Angeboten
- Teilprojektleitung für die Auswahl und Einführung einer Customer Data Platform und für das Aufsetzen erster Pilotprojekte

Manager (Interim) für die POWERING Sales Consultants GmbH

- Ausarbeitung einer E-Commerce Strategie für einen Großhändler der Sanitärbranche zur deutschlandweite Etablierung einer Procurementplattform für Handwerker
- Strategische Neuausrichtung der Vertriebsabteilung der Anzeigenvermarktung der Burda News GmbH für die Titel Focus, FitforFun etc.

Freelance Projektleiter bei DDB Hamburg für die Volkswagen AG

Entwicklung eines Grobkonzepts für digitale Plattform zum Gebrauchtwagenvertrieb der Volkswagen AG im deutschen Markt

Freelance Projektleiter bei Sinner Schrader Hamburg für die Eplus GmbH

Frontendentwicklung im Rahmen des Relaunch des Online Shops Base.de

10 | 2006 – 12 | 2013 DDB° GmbH, 360° Kommunikationsagentur, Hamburg

Zuletzt Head of Consulting, 2. Führungsebene

- Disziplinarische und fachliche Leitung des Teams „Digital Business & Analytics“ mit 5 Mitarbeitern (+ 2 freien Mitarbeitern)
- Umsatz- und Gewinnverantwortung im 7-stelligen Bereich
- Ausbau des Teamumsatzes um + 20% über Ausbau des Kundenstammes
- Erarbeitung eines Weiterbildungsprogramms für Junioren und Consultants
- Stellvertretende Projektleitung für die Volkswagen AG für den Aufbau des Webportals und der App für die Connected Car Dienste

01 | 2004 – 09 | 2006 Marketing Partner Consulting GmbH, Unternehmensberatung, Wiesbaden

Zuletzt Consultant

- Teilprojektleitung der strategischen Produktentwicklung für den Transporter Bereich der Daimler AG auf Basis einer Conjoint-Analyse
- Teilprojektleitung für die holdingübergreifende Newsletterstrategie der Scout24 Holding GmbH

STUDIUM

10 | 1998 – 07 | 2002 Fachhochschule Münster und University of Portsmouth, GB

Abschluss: Diplom Betriebswirt (FH) / Bachelor of Arts (Hons.)
European Business (Note: 1,8)

WEITER QUALIFIKATIONEN

- Projekt Management Professional (PMI)
- Professional Scrum Master (scrum.org)
- Certified Product Owner (Scrum Alliance)
- Zertifizierter Prozessmanager (TÜV Süd)
- Zertifizierter Kanban Management Professional (Kanban University)
- Customer Experience Pro (Forrester Research)
- Certified Professional for Usability and User Experience“ (CPUX)
- Requirements Engineering
- Schulungen in SEO, Programmatic Advertising, Google Ads, Email Marketing, Google Analytics, Google Tag Manager
- Englisch: verhandlungssicher
- Spanisch: gute Kenntnisse in Wort und Schrift