

Gerrit D. Stroomann, MBA

Interim-CCO / CMO / CAIO für eCommerce- und Digitalunternehmen

Hamburg · +49 173 2022555 · stroomann@gmail.com · www.linkedin.com/in/gerrit-stroomann/



Ich übernehme kommerzielle Verantwortung in eCommerce- & Digitalunternehmen in Umbruchsituationen und liefere innerhalb von 100 Tagen messbare Ergebnisse bei Umsatz, Marge, Conversion, Turnaround.

Ich Sorge dafür, dass Unternehmen in Phasen von Transformation, Kostendruck oder Wachstum ihre kommerziellen Bereiche wieder messbar produktiver und profitabler machen. Dafür identifiziere ich die größten Ergebnishebel in Marketing, Vertrieb und Customer Service, übersetze sie in einen konkreten 100-Tage-Plan und steuere die Umsetzung bis zum messbaren Ergebnis.

Ich übernehme dabei die strategische und operative Verantwortung als Interim Executive, realisiere mit Team die passenden KI- und Automatisierungslösungen und ermögliche die internationale Skalierung und den Zugang zu neuen Märkten. So verbinde ich Führung, Technologie und internationale Umsetzung mit dem Ziel, Umsatz, Marge, Kundenwert und Produktivität nachhaltig zu verbessern.

DREI BELEGE HIERFÜR / weitere auf Anfrage

eCommerce-Gruppe (Pharma), Berlin Interim Chief Commercial Officer · 2022

Turnaround im 9-stelligen Umsatzbereich: von negativem Deckungsbeitrag auf profitables Ergebnis in 8 Monaten. Führung von über 30 FTE über Marketing, Einkauf, CRM und Category Management. 8-stelliges Marketingbudget, 80+ Projekte priorisiert, Margehebel identifiziert und umgesetzt.

FREE NOW (Mobility-App), Hamburg Director International Lifecycle Marketing · 2019 - 2021

Führung von 35 Mitarbeitenden in 12 europäischen Märkten, zweistelliges Millionen-€ Marketingbudget. Neuausrichtung der Steuerung von kurzfristigen Akquisekosten (CPX) auf Customer Lifetime Value, durch Covid- und Restrukturierungsphase geführt.

APCOA (Parkraummanagement), Stuttgart Interim Marketing Director · 2017–2019

Planung und Launch einer B2C-App in 8 Monaten: 37.000 Downloads, 600.000 App-Öffnungen, 25.000 Transaktionen. Aufbau von Marke, Claim und Vermarktung, europäischen Rollout eingeleitet.

HINTERGRUND

Über 20 Jahre kommerzielle Führung bis C-Level in eCommerce und Digitalgeschäft. Teams bis 40 FTE, Budgets bis 30 Mio. €. Weitere Stationen und Referenzen beinhalten **Google, Babbel, Otto, Beiersdorf, DB Schenker, Accenture, Bertelsmann** sowie **Mittelständler**. Mitglied im DDIM, Bundesverband Mittelstand. Wirtschaft, BitMi, Versammlung Ehrbarer Kaufleute Hamburg und Rotary.

Aktuell: Seit 2023 Mitgründer und Geschäftsführer eines SaaS für digitale Kaufberatung im eCommerce (Zürich), mit zahlenden Referenzkunden am Markt. Parallel hierzu in 2025 Mitarbeit in einem Restrukturierungsmandat bei einem Automobilzulieferer: Kompetenz-Taxonomie für über 100.000 Mitarbeitende, in vier Monaten weltweit umgesetzt.

VERFÜGBARKEIT

Ab sofort, Interim / Fractional, DACH und EU, onsite und remote. Tagessatz / Value based auf Anfrage.