

# DR. JENKIS MACHT ZUKUNFT.

LET'S TALK!

## CURRICULUM VITAE

Dr. Dirk Jenkis  
Verheiratet, zwei Kinder  
Geboren am 17.07.1970 in Düsseldorf

Panhütterweg 1, 45665 Recklinghausen  
Mobil +49 171 3170770  
Email: [dirk.jenkis@jenkis.de](mailto:dirk.jenkis@jenkis.de)  
[www.jenkis.de](http://www.jenkis.de)  
Linkedin: Dr. Dirk Jenkis

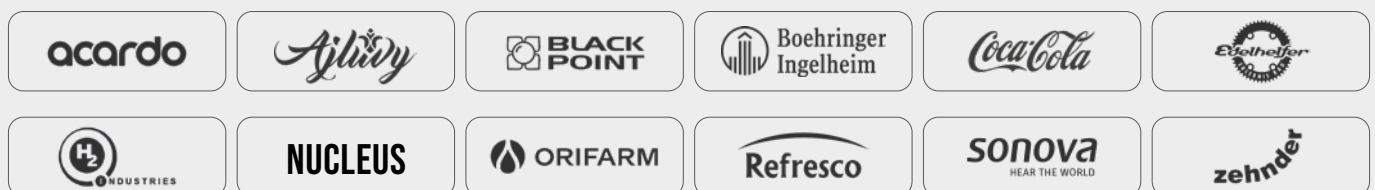
## Ich mache Zukunft, damit Unternehmen zukunftsfähig bleiben und die nächste Generation Business entwickeln.

Gerade wenn die Zukunft ungewiss ist, muss sie gemacht werden. In unsicheren Märkten, in denen selbst kurzfristige Planung an ihre Grenzen stößt, müssen wir aktiv gestalten. Innovationslust, Mut, Hartnäckigkeit und Zuversicht sind mehr gefragt denn je. Das ist meine feste Überzeugung!

Ich komme ins Spiel, wenn Unternehmen ihre Chancen nutzen wollen – und jemanden brauchen, der Innovationsprozesse beschleunigt, die Neuausrichtung bereichsübergreifender Geschäftsprozesse mitdenkt, Businesspläne mitgestaltet und konkrete Maßnahmen von morgen mitträgt. Ob neues Geschäftsmodell, digitales Produkt oder innovativer Service – ich helfe, Bestehendes weiterzuentwickeln und Neues erfolgreich umzusetzen.

Ich mache Zukunft für die nächste Generation Business. Dafür berate und begleite ich Unternehmen – und beteilige mich auch manchmal an ihnen. Mehr unter: [www.jenkis.de](http://www.jenkis.de)

## REFERENZEN:



## KOMPETENZEN:

### Innovation & Umsetzungskraft

- Innovation Leadership & Agile Transformation
- Business Design & Skalierung

### Technologie & Prozessinnovation

- Digitale Exzellenz & KI-getriebene Prozesse
- Go-to-Market & Customer Experience (B2B/B2C/B2B2C)

### Perspektivenvielfalt & vernetztes Denken

- Cross-Industry Expertise
- Systems Thinking
- Open Innovation & Co-Creation

### Führung & Wandel

- Change Management & Cultural Transformation
- Leadership, Empowerment & Team Development



FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION BUSINESS.

[WWW.JENKIS.DE](http://WWW.JENKIS.DE)

# Kompetenzen mit Projektbezug

## INNOVATION & UMSETZUNGSKRAFT

Fundierte Erfahrung in der Entwicklung und Skalierung innovativer Geschäftsmodelle – vom Konzern bis zum Start-up: Aufbau neuer Geschäftsfelder bei **acardo** (Apotheken-Couponing), **AJLUVY** (Modemarke), **NUCLEUS** (Kommunikation & Event Agentur) und **H2-Industries** (grüne Energiespeicher). Innovationsführung in Konzernen wie **Coca-Cola** (Produktentwicklung & Brand Innovation), **Sonova/Geers** und **Boehringer Ingelheim** (digitale Strategien, agile Methoden). Skalierung kreativer Geschäftsmodelle, **Edelhelfer** und **Black Point**. Entwicklung von Markenkonzepten, MVPs und strategischen Partnerschaften für **Sonova/Geers**, **Orifarm**, und **acardo** – stets mit Innovationskompetenz vom Konzept bis zur Marktablierung.

## TECHNOLOGIE & PROZESSINNOVATION

Breites Know-how in digitalen Plattformarchitekturen, automatisierten Journeys und skalierbaren Systemlösungen: Aufbau von eCommerce & Social Media bei **AJLUVY**, CRM- und CX-Setups, Integration neuer Systeme (z. B. Adobe Campaign) und Omnichannel-Infrastrukturen bei **Boehringer**, **Orifarm** und **Zehnder**. Einführung digitaler Couponing-Prozesse bei **acardo** im Pharmabereich. Bei **Sonova/Geers** sowie **NUCLEUS** wurde kanalübergreifende Customer Experience erfolgreich umgesetzt. Technologisches Denken verknüpft mit Marketing- und Vertriebsexzellenz – u. a. bei **Black Point**, **H2-Industries** und **Coca-Cola**. Fokus auf Effizienz, Skalierbarkeit und Markterfolg.

## PERSPEKTIVENVIELFALT & VERNETZTES DENKEN

Branchenübergreifende Erfahrung in FMCG (**Coca-Cola**, **Refresco**), Pharma & Healthcare (**Boehringer**, **acardo**, **Orifarm**), Medtech bei **Sonova/Geers**, Handel & Retail (**Edelhelfer**, **Black Point**), Energie (**H2-Industries**), Fashion (**AJLUVY**) und Agenturen (**NUCLEUS**). Hohe Transferkompetenz und Systemintelligenz – z. B. bei der Entwicklung cross-industrieller Lösungen (Add2Wallet, LOHC-Schiffstechnik, Franchise-Systeme). Starke Ausrichtung auf Co-Creation, Partnering & Open Innovation – u.a. bei (**Coca-Cola**), Investoren (**H2-Industries**), digitalen Agenturen (**Zehnder**) oder bei Stakeholdern (**Black Point**).

## FÜHRUNG & WANDEL

Nachweisliche Führungserfolge in Wachstums-, Umbruch- und Restrukturierungsphasen – u. a. als Interim CMO bei **Sonova/Geers** und **Zehnder**, oder als Change-Coach bei **Refresco**. Aufbau leistungsfähiger Teams und neuer Rollenprofile: CX-Team bei **Boehringer**, eSales & Telesales bei **Orifarm**, Digital Units bei **acardo** und **Zehnder**. Erfolgreiche Führung bei Startups (**AJLUVY**, **NUCLEUS**), Mittelstand (**acardo**, **H2-Industries**) und Konzernumfeld (**Coca-Cola**, **Sonova/Geers**, **Zehnder**). Kulturentwicklung, Empowerment und klare Ergebnisorientierung prägen die Führungsarbeit in Projekten jeder Größe – ergänzt durch strategische Aufsichtsratsarbeit (**Black Point**).



# Referenzen mit Zielen, Aufgaben und Erfolgen

## ACARDO GROUP AG

### Vom Markteintritt zum Marktführer im Apotheken-Couponing

#### (2019-heute)

Für die acardo Group AG habe ich den Geschäftsbereich Pharma & Apotheken von Grund auf aufgebaut – in einem hochregulierten, dynamischen Marktumfeld mit aggressivem Wettbewerb.

**Ziel:** Shopper Activation im Apothekenmarkt digital transformieren – und skalierbar machen.

**Meine Aufgabe:** Marktpositionierung, strategische Partnerschaften, digitales Produktportfolio – und das richtige Team zur richtigen Zeit.

#### Erfolge:

- Marktführerschaft in Deutschland aufgebaut.
- Einführung digitaler Couponing-Technologien (Add2Wallet, Cloud Clearing etc.).
- Kooperationsverträge mit über 10.000 Apotheken & führenden OTC-Marken.
- Entwicklung innovativer Konzepte: Kundenkarten & Bonifizierungsprogramme.
- Erfolgreicher Exit: Begleitung des Unternehmensverkaufs an die Vectron Systems AG.

## REFRESCO

### Vertriebs- & Marketingteams fit für die Zukunft machen

#### (2024)

Für Refresco Deutschland, den größten Abfüller für Erfrischungsgetränke in Europa, begleite ich als Berater und Coach den Change- und Weiterbildungsprozess der Vertriebs- und Marketingorganisation.

**Ziel:** Ein starkes, zukunftsfähiges Team, das Strategie und Markt versteht – und handelt.

**Meine Aufgabe:** Unterschiedliche Unternehmenskulturen zusammenführen, Change-Methoden implementieren und Mitarbeitende in Strategie, Innovation und Praxis weiterbilden.

#### Erfolge:

- Über 40 Mitarbeitende aller Ebenen geschult.
- Vertriebs-/ Marketing- und Change-Management Methoden nachhaltig verankert.

## AJLUVY

### Designermode für Mensch & Tier von der Idee zum Onlineshop

#### (2019-2023)

AJLUVY ist eine einzigartige Modemarke mit Herz und Haltung: Mode für Menschen und ihre tierischen Begleiter. Ich begleite das Projekt seit der ersten Idee – strategisch, kreativ und operativ.

**Ziel:** Eine authentische, werteorientierte Modemarke sichtbar und skalierbar machen.

**Meine Aufgabe:** Entwicklung der Vision, Aufbau der Marke, Shop-Launch, Positionierung und Social Media – alles aus einem Guss.

#### Erfolge:

- B2C-Marke mit einzigartigem Produktkonzept erfolgreich am Markt etabliert.
- Nachhaltige Produktion in Europa & individuelle Set-Kombinationen für Mensch & Tier.
- Launch eines eigenen Onlineshops inkl. Social Media & Micro-Influencer-Konzept.
- Entwicklung von Namen, Claim, Contentstrategie und Shopstruktur.



## EDELHELPER GMBH

### Radsportmarke fit für den Franchisemarkt gemacht

(2019)

Edelhelper steht für hochwertigen Radsporthandel mit Leidenschaft. Ziel des Projekts war es, die Expansion durch ein belastbares Franchisekonzept zu ermöglichen – inklusive Suche nach Partnern, Investoren und Strukturen.

**Ziel:** Die Marke auf ein skalierbares Fundament stellen – mit Rückenwind für Wachstum.

**Meine Aufgabe:** Konzept-Upgrade, Aufbau der Holdingstruktur und gezielte Markterschließung.

#### Erfolge:

- Franchisehandbuch & neue Verträge entwickelt.
- Struktur & Setup der neuen Franchisegesellschaft aufgesetzt.
- Investoren & potenzielle Partner identifiziert und angesprochen.
- Wettbewerbsanalyse genutzt, um Markenpositionierung zu schärfen.

## SONOVA / GEERS

### Markenführung & Kampagnenstärke für über 570 Filialen

(2018)

Als Interim Manager übernahm ich kurzfristig die Vertretung des CMO sowie zweier Teamleitungen – und führte das Marketing von Sonova Retail Deutschland (Geers) durch eine herausfordernde Transformationsphase.

**Meine Aufgabe:** Stabilisierung des Teams, Neuausrichtung der Marketingaktivitäten und Umsetzung nationaler Multi-Channel-Kampagnen für Neu- und Bestandskunden.

**Ziel:** Eine starke Marke und messbare Kundenerlebnisse – offline wie online, schnell und wirksam umgesetzt.

#### Erfolge:

- Rückläufigen Umsatz gestoppt – durch optimierte Kampagnen und POS-Maßnahmen.
- Teamstruktur überarbeitet, Fluktuation gestoppt, neue Rollen besetzt.
- Relaunch der Marke Geers mit neuem TV- und POS-Konzept.
- Website überarbeitet und als zentrales Kundentool neu aufgestellt.
- Erfolgreiche Produkteinführung in über 570 Fachgeschäften.
- Direktmailings an über 10 Mio. Haushalte/Monat umgesetzt.
- Reibungslose Übergabe an den neuen CMO mit klarem Maßnahmenpaket.

## ZEHNDER GROUP

### Marketingführung in herausfordernder Umbruchphase

(2017)

Als Interim Head of Marketing / CMO übernahm ich kurzfristig die Verantwortung für das Marketingteam der Zehnder Group in einer kritischen Phase – und führte globale sowie lokale Projekte in 21 Ländern weiter.

**Meine Aufgabe:** Führung in der Krise, Neuaufstellung der Marketingorganisation, und Entwicklung einer digitalen Roadmap für nachhaltige Kundenbindung und Wachstum.

**Ziel:** Ein zukunftsfähiges Marketing aufbauen – strategisch, digital und menschlich stabil.

#### Erfolge:

- Teamstabilisierung nach Führungswechsel & Restrukturierung.
- Weiterentwicklung von Kampagnen zur internationalen Kundenansprache.
- Entwicklung einer digitalen Marketing-Roadmap inkl. Systempriorisierung (PIM, CMS, CRM, Lead Mgmt, Automation).
- Integration einer neuen Digitalagentur.
- Erfolgreiche Übergabe an den neuen CMO – mit klarem Fahrplan und stabilem Setup.



## BOEHRINGER INGELHEIM

### Omni-Channel Team & Customer Experience für Top-Pharmamarke

(2016)

Für Boehringer Ingelheim, einen der weltweit führenden Pharmakonzerne, habe ich den Aufbau des Customer Marketing Teams sowie die Umsetzung einer skalierbaren Omni-Channel Strategie verantwortet.

**Ziel:** Digitale Kundenerlebnisse im Pharmaumfeld messbar, skalierbar und wirksam gestalten.

**Meine Aufgabe:** Digitale Dialogplattform für Ärzte aufbauen, Teamstruktur etablieren, technologische Basis schaffen und Customer Experience auf ein neues Level heben.

#### Erfolge:

- Integration von Adobe Campaign in die Konzern-IT.
- Aufbau eines schlagkräftigen Omni-Channel-Teams.
- Relaunch einer komplexen Website (>600 Seiten).
- Erfolgreiche Verbindung von Offline & Online Touchpoints zur automatisierten Customer Journey.
- Übergabe an den neuen Head of Customer Experience mit voll funktionsfähigem Setup.

## H2-INDUSTRIES SE

### Energiespeicher-Startup auf Kurs gebracht

(2015)

Als beratender CMO unterstützte ich H2-Industries SE dabei, ihr Geschäftsmodell im Bereich nachhaltiger Energiespeicher zu schärfen – von der Idee bis zur Investorenpräsentation.

**Ziel:** Zukunftsfähige, grüne Energiespeicherlösungen auf den Markt bringen – mit klarem Geschäftsmodell und Kapitalbasis.

**Meine Aufgabe:** Entwicklung des Businessplans, Markenaufbau, Investor Relations und strategische Partnerschaften für den Markteintritt.

#### Erfolge:

- Businessplan & Positionierung als Grundlage für Investorengespräche.
- Akquise strategischer Partner im Energiesektor.
- Beteiligung am Aufbau der weltweit ersten vollelektrischen Binnenschiffe mit LOHC-Technologie.

## BLACK POINT AG

### Von Druckerzubehör zur 3D-Druck-Zukunft

(2015-2018)

Als Aufsichtsratsmitglied und Berater begleitete ich die Transformation der Black Point AG – von einem traditionellen Anbieter für Druckerzubehör hin zu einem Innovator im Bereich 3D-Druck und Büroausstattung.

**Ziel:** Transformation vom Volumenmarkt zum technologiegetriebenen Innovationsgeschäft.

**Meine Aufgabe:** Strategische Neuausrichtung, Organisationsentwicklung und Suche nach M&A-Partnern zur Zukunftssicherung.

#### Erfolge:

- Erfolgreiche Restrukturierung und Fokussierung auf den 3D-Druck Markt.
- Aufbau einer strategischen Partnerschaft mit asiatischem Technologielieferanten.
- Entwicklung neuer Prozesse, Denkweisen und Skills innerhalb der Organisation.



## ORIFARM GMBH

### Markenwandel & digitale Transformation im Pharmahandel

(2012-2015)

Als Head of Marketing & eSales war ich für die strategische Neuausrichtung, Digitalisierung und Markenentwicklung von Orifarm verantwortlich – dem führenden Parallel- und Reimporteur für verschreibungspflichtige Arzneimittel in Europa.

**Meine Aufgabe:** Transformation einer wenig bekannten Handelsmarke zu einer starken, vertrauensvollen Apothekenmarke – verbunden mit der Digitalisierung zentraler Vertriebs- und Serviceprozesse.

**Ziel:** Aus einem klassischen Pharmahändler eine moderne, loyale und digital geführte Apothekenmarke machen – effizient, sichtbar und zukunftssicher.

#### Erfolge:

- Neupositionierung von „Pharma Westen“ zur Marke Orifarm . Plus 10 % Umsatzwachstum.
- Umsetzung der digitalen Strategie inkl. eOrifarm-Plattform & datenbasierten Apothekenangeboten.
- Höchste Kundentreue seit Bestehen laut KPI-Messung.
- Aufbau der Corporate & Public Communication inkl. Nachhaltigkeits- & Krisenkommunikation.
- Signifikante Imagesteigerung laut Marktstudie.
- Weiterentwicklung des Telesales zum Customer Service Center. Plus 7,5 % Direktumsatz.

## COCA-COLA ERFRISCHUNGSGETRÄNKE AG

### Neue Medienformate entwickelt, etabliert und mehr Fans gewonnen!

(2006-2012)

Als Head of Sales & Marketing Communication war ich für alle Verkaufs- & Marketingtools in verantwortlicher Rolle.

**Meine Aufgabe:** Sämtliche Kommunikationstools in Print, Digital und Face-2-Face entwickeln, umsetzen und zum Erfolg führen.

**Ziel:** Kommunikation neu gestalten, Kundenerlebnisse schaffen, weitere Fans gewinnen.

#### Erfolge:

- Aufbau der digitalen eCoke Plattform u. a. eCom, Mobil, Social Media, Loyalty-Programm „My Coke“, digitaler Promotions & Youtube Activation.
- Entwicklung aller Verkaufs-/ Marketingunterlagen inkl. der Jahresgesprächsunterlagen für die nationale und regionale Verkaufsorganisation.
- Entwicklung des nationalen Kundencenters, Umsetzung der Mitarbeiter Kick-Offs, Roadshows, Sales- & Best Practice Events.

## NUCLEUS BRAND EXPERIENCE®

### Emotionale Markenerlebnisse für Weltmarken

(2004-2005)

Als Co-Founder und Geschäftsführer der Kommunikationsagentur NUCLEUS brand experience® konzipierte und realisierte ich wirkungsvolle Live-Kommunikation und Eventformate für internationale Marken.

**Meine Aufgabe:** Marken spürbar machen – durch durchdachte Inszenierung, strategische Kommunikation und erstklassige Umsetzung.

**Ziel:** Markenbotschaften emotional erlebbar machen – mit Strategie, Kreativität und Exzellenz in der Ausführung.

#### Erfolge:

- Kunden wie BMW, Coca-Cola und Mercedes-Benz betreut.
- Großprojekte u. a. FIFA WORLD CUP 2006, Mercedes A-Klasse Show, nationale Kick-Off-Events.
- Umsatzverantwortung über 3 Mio. Euro.
- Aufbau und Führung eines Teams von 10 Mitarbeitenden.
- Entwicklung mehrfach ausgezeichneter Event- und Kommunikationsformate.



## COCA-COLA DEUTSCHLAND

**Markenführung, Innovation & Erlebnisse - die bleiben!**

**(1993-2003)**

Als Senior Marketing Manager war ich bei Coca-Cola Deutschland in verschiedenen strategischen und operativen Rollen tätig – im Brand Management, Sportsponsoring, Business Development und Channel Marketing.

**Meine Aufgabe:** Marken aufbauen, Marktsegmente entwickeln, Prozesse digitalisieren und starke Markenerlebnisse schaffen – vom Handel bis Discounter und vom Fußballstadion bis auf die Weihnachtsbühne.

**Ziel:** Markenführung neu denken – mit Strategie, Emotion und messbarem Markterfolg.

**Erfolge:**

- Einführung von Vanilla Coke & Relaunch von Sprite.
- Entwicklung der Tankstellen- und Discounter-Strategie.
- Unterstützung bei den Jahresgesprächen Edeka, Rewe Metro.
- Weihnachtstruck-Tour, Coca-Cola Light Mann und der Christmas TV Show mit RTL.
- Aufbau des digitalen Business-Planungsprozesses.
- Sponsoring Aktivitäten: DFL Fußballbundesliga, DFB Länderspiele, DFB Stützpunkttraining, Fußballwelt- und Europameisterschaften.
- Konzeption & Umsetzung ikonischer Markenformate wie der Coca-Cola.

## Kontinuierliche Kompetenzentwicklung (Lifelong Learning)

### KONGRESSE/SEMINARE

**2025**

- Greater Festival in Köln
- Zukunftskongress in Leipzig
- Future Tech Fest in Düsseldorf
- Founder Summit in Wiesbaden
- Handelblatt Summit KI Summit in München
- Bundesverband deutscher Unternehmensberatungen (BDU) Strategietagungen, bundesweit

### AUSBILDUNG/ZERTIFIZIERUNG ZUM KI MANAGER

**2023-2024**

- BITKOM in Kooperation mit DFKI Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz.
- USA Reise zu 12 innovativen KI Unternehmen im Silicon Valley (2b AHEAD).

### AUSBILDUNG/ZERTIFIZIERUNG KANBAN

**2022-2023**

- Kanban Management Professional
- Kanban System Improvement
- Kanban System Design

### AUSBILDUNG/ZERTIFIZIERUNG SCRUM

**2022-2023**

- Scrum Product Owner
- Scrum Master.

### TECHNOLOGIE- & PLATTFORMEXPERTISE

**1991-bis heute**

- MS Dynamics (ERP/ CRM), SAP (ERP, Business One), Marketing Automation (Adobe Campaign), Marketo, Salesforce, MS Office 365, Miro, ChatGPT, Perplexity, usw.



**FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION BUSINESS.**

**WWW.JENKIS.DE**



# Ausbildung und Studium:

## PROMOTION IN MEDIENÖKONOMIE

2011-2014

Fachgebiet: Medienökonomie, Universität der Künste, Berlin

Thema: Das MEKO Modell für interaktive Wertschöpfung – Einflussgrößen auf den Innovationserfolg

- Abschluss: Promotion (Dr. phil.)

## EXECUTIVE MASTER IN BUSINESS INNOVATION

2005-2007

European Business School,

International University Schloß Reichartshausen

(Kooperation Stanford & Singapur University)

Thema: Die Nachhaltigkeit eines neu auszurichtenden Innovationsmanagements

- Abschluss: Master of Science (M.Sc.)

## BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION

1994-1995

Hogeschool van Utrecht, Faculteit Economie en Management, Niederlande

Thema: Der feindliche Aufkauf eines Konzerns über den Aktienmarkt: Der Thyssen-Takeover (Erfolg: Medienberichte)

- Abschluss: Bachelor of Business Administration (B.A.)

## BERUFSBEGLEITENDES STUDIUM

1991-1994

Wirtschafts-Diplom-Betriebswirt an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Essen

Thema: Sportsponsoring

- Abschluss: Diplom Betriebswirt (VWA)

## AUSBILDUNG ZUM INDUSTRIEKAUFMANN

1991-1993

Ausbildung zum Industriekaufmann bei der Coca-Cola GmbH, Essen

- Abschluss: Industriekaufmann (IHK, Essen)

# Schulischer Werdegang:

1988-1991

Höhere Berufsfachschule mit gymnasialer Oberstufe, Ratingen

Schwerpunkt: Wirtschaft und Verwaltung

- Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

# Fremdsprache:

Englisch: fließend in Wort und Schrift

Recklinghausen, 2025



FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION BUSINESS.

[WWW.JENKIS.DE](http://WWW.JENKIS.DE)