

ANSGAR HEIN

INTERIM MANAGER & BERATER FÜR B2B-MARKETING



Engagiert. Empathisch. Ehrlich.

Benötigen Sie kurzfristig Unterstützung im Marketing? Möchten Sie mehr Leads generieren, zielgruppengerechteren Content erstellen oder das Employer Branding verbessern? Meine langjährige Erfahrung als Führungskraft im Marketing verbinde ich mit Kreativität und Organisationstalent, um für meine Kunden nachhaltige Erfolge mit einem klaren Fokus auf ROI zu erzielen. Mein agiles Mindset sowie mein hohes IT- und Technik-Knowhow helfen mir dabei, Stakeholder und Kunden gleichermaßen zu überzeugen und gemeinsam definierte Ziele zu erreichen. Zudem bin ich als ehemaliger Redakteur eines IT-Magazins bestens vernetzt, denke als Gründer mehrerer Firmen unternehmerisch und besitze neben starken analytischen Fähigkeiten eine ausgeprägte Umsetzungsorientierung.

Kontakt

☎ 0151 - 24230962

✉ hello@think-b2b.de

🌐 <https://think-b2b.de>

ZERTIFIKATE

Prompt Engineering ChatGPT
Udemy
2024

Data Driven Marketing
Bitkom Akademie
2021

Agile Führung
Haufe Akademie
2020

Führung & Konfliktmanagement
Contract Consulting

Weitere
Hubspot Inbound Certificate
LinkedIn Learning - Datenanalyse
B2B Marketing Journey of Excellence

PROJEKT- & BERUFSERFAHRUNG

seit 08.2020

Interim Marketing Manager & Marketingberater
Think B2B

Erfahrung aus über 180 erfolgreich umgesetzten Marketing- und Vertriebsprojekten. Digitalisierungsprofil mit mehr als 60 Website- und App-Launches. Agiles Mindset. Einführung von Content Marketing & Agile Marketing. Event-Organisation und -Konzeption. Projektmanagement. Change-Management.

02.2019 –
07.2020

Head of Communications

Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik
Führung von 6 Mitarbeitern. Budgetverantwortung.
Reorganisation der Kommunikationsabteilung inkl. Einführung einer Content-Marketing-Strategie, agiler Prozesse und Tools. Erfolgreichste Leitmesse (K2019) der Unternehmensgeschichte mit über 1200 qm Standfläche.

10.2014 –
02.2019

Head of Innovation & Communication

iesy GmbH & Co. KG
Führung von 2 Mitarbeitern. Budgetverantwortung.
Aufbau einer Marketingabteilung sowie Entwicklung einer langfristigen Marketingstrategie, inklusive Re-Branding. Etablierung eines digitalen Lead-Managements. Erfolgreicher Launch und Betrieb eines Online-Shops.

QUALIFIKATIONEN

- Englisch: C2
- Französisch: B1
- Niederländisch: A2
- IHK-Ausbildereignung
- Speaker, Dozent & Autor

AUSBILDUNG

Diplom-Betriebswirt

DHBW Ravensburg
1994 - 1997

Industriekaufmann IHK

TechniSat
1994 - 1997

PROJEKT- & BERUFSERFAHRUNG

02.2009 –
12.2013

Chefredakteur (Gründer & Geschäftsführer)

Screenguide Publishing GmbH
Führung von 2 internen und bis zu 15 externen Mitarbeitern.
Etablierung eines gedruckten Fachmagazins für Webworker und Designer (bis 2011 Webstandards-Magazin). Entwicklung neuartiger Redaktions- und Content-Konzepte. Erfolgreicher Exit durch Verkauf.

02.2003 –
12.2013

Geschäftsführer (Gründer)

anatom5 perception marketing GmbH
Führung von 2 internen und bis zu 7 externen Mitarbeitern.
Gründung einer Marketingagentur und Etablierung unter den Top 5 Agenturen im Bereich Accessibility & Usability mit mehreren Auszeichnungen und internationalen Kunden aus B2C- und B2B-Bereich. Erfolgreicher Exit durch Anteilsverkauf.

1998 –
2000

Leiter Internationales Marketing

EuroDebit Systems GmbH
Aufbau einer Marketingabteilung. Führung von 4 Mitarbeitern und 2 Standorten (DE & USA). Schwerpunkt auf SEO/SEA und Leadgenerierung sowie Online-Marketing.

seit 1998

Diverse Start-ups, KMUs und Großunternehmen

- Einführung von Newsrooms (Strukturen, Prozesse, Tools)
- Datenschutzbeauftragter (DSGVO)
- Redaktionsaufgaben (Content Marketing, Presse)
- Einführung von Digital Asset Management
- Projektleitung & -controlling
- Vertriebsunterstützung