

Profil Marko Lasnia



**Mit Cross Agility Marketing zum Vorreiter
der agilen und digitalen Transformation**

Persönliche Daten

Kontakt Daten: Marko Lasnia
Waßmannsdorfer Chaussee 156
12355 Berlin
Telefon: 030 488 247 27
Mobil: 01575 2555 969
E-Mail: marko.lasnia@lasnia.de

Geburtsdatum: 17. April 1971
Geburtsort: Berlin
Familienstand: Verheiratet, drei Kinder
Nationalität: Deutsch

Business Profil

Meine Passion

Die Digitalisierung ist im Marketing und Vertrieb nicht aufzuhalten. Als agiler und digitaler Marketing-Experte unterstütze ich Unternehmen beim Aufbau und der Führung von interdisziplinären und effizienten Marketing- und Vertriebsstrukturen.

Meine Persönlichkeit und meine besonderen Stärken

Mich zeichnen -neben einer hohen Fachkompetenz- meine persönlichen Skills als Teamplayer und moderne Führungskraft aus. Mir gelingt es, durch meine Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, Mitarbeiter und andere Stakeholder zu motivieren und weiterzuentwickeln.

Ich arbeite mich sehr schnell in neue Themen und Branchen ein und überzeuge durch eine ausgeprägte Zielorientierung, „Hands-On“-Mentalität und eine geschickte Verhandlungsführung.

Als Leiter Marketing und Vertrieb der MeinFernbus GmbH habe ich den Weg des damaligen Startups zur Marktführerschaft aktiv begleitet. Dabei hat sich meine Fähigkeit zur Analyse und die Ableitung und Priorisierung von Maßnahmen als sehr hilfreich erwiesen. Insbesondere die umgesetzten Optimierungen bei der Teamorganisation und den Online-Maßnahmen führten zu enormen Steigerungen hinsichtlich der Markenbekanntheit und bei den Online-Sales.

Meine berufliche und persönliche Passion gilt insbesondere dem agilen Management. Dabei begeistert mich an den Methoden (wie SCRUM) die Schnelligkeit, die wesentlich geringere Fehleranfälligkeit, die Kommunikationsintensität im Projektverlauf und die Flexibilität bei sich verändernden Rahmenbedingungen. **Kurz:** Die Methoden erlauben exzellente Projektergebnisse mit konsequenter Fokussierung auf die Kundenerwartungen.

Vor dem Hintergrund habe ich im Mai 2018 ein Buch zum Thema **„Agile Evolution – Eine Anleitung zur agilen Transformation“** veröffentlicht.

Im November 2020 erschien ein Kindle-Powerbook mit dem Titel **„Cross Agility Growth Marketing: Mehr Wachstum durch agile Power-Hacks“** bei dem ich ebenfalls als Autor beteiligt war.

Aktuell erstelle ich ein Exposé für ein drittes Buch. Der aktuelle Arbeitstitel lautet: **„Wachstumsfaktor Bestandskunden: Mit Marketing-Automatisierung Kunden binden und zu treuen Fans entwickeln“**.

Meine Interim-Projekte

07/2020 bis 12/2021

PIN AG (Berlin)

Leiter Marketing & Scrum-Master

Ergebnisse: Erfolgreiche Weiterführung des On- und Offline-Marketings als Krankheitsvertretung, Durchführung digitaler Sales-Kampagnen und Aufbau Performance-Marketing, Einführung Scrumban unter Einbeziehung von Jira und Confluence, Einführung Hubspot „Starter“-Tarif und CMS-Modul, konzeptionelle Vorbereitung des Upgrades auf „Professional-Tarif“

01/2020 bis 03/2021

B.i.TEAM (Berlin)

Projektleitung Digital Marketing & Scrum-Master

Ergebnisse: Erfolgreiche Realisierung des agilen Pilotprojektes „Digitalbooster“ zur Leadgewinnung (Sales Accepted Leads) für die Lösung „HR MS Dynamics“ durch die agile Neueinführung der Marketing-Automatisierung mit digitalen Verkaufs-Funnels

02/2019 bis 05/2019

familie redlich AG (Berlin)

Projektleitung Software-Einführung & Scrum-Master

Ergebnisse: Agile Einführung einer neuen Finanzbuchhaltungs-Software und Neuentwicklung der gesamten Kundenmanagement-Prozesse anhand von „Use-Cases“, inkl. derer Implementierung im Unternehmen

07/2018 bis 10/2018

ADOBE Systems GmbH (München, Hamburg)

Manager Professional Service Sales

Ergebnisse: Nachhaltiger Vertrieb von Consultingleistungen für die Adobe-Marketing-Cloud durch Business-Development, Entwicklung von Use-Cases, Durchführung von Kundenworkshops und Ableitung von Roadmaps für die digitale Transformation im Marketing bei Kunden wie: Henkel, E.ON, Daimler, Bosch, Continental und weiteren

01/2015 -03/2015

GETEC media AG (Berlin, Magdeburg)

Leiter Marketing, Produkte und B2C-Vertrieb

Ergebnisse: Markenaufbau der Endkundenmarke „SYNVIA“, Entwicklung der Marketing- und Endkundenvertriebsstrategie, Entwicklung des B2C-Produktportfolios, Konzeption der Webseiten und des Kundenportals

- 10/2012-12/2012 **Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH (Unterföhring)**
Marketing-Projektleiter
Ergebnisse: Kampagnenplanung und –realisierung zwecks B2C-Neukundengewinnung, Entwicklung der Kommunikationsstrategie „Public-Wifi“
- 03/2011- 08/2012 **Tele Columbus GmbH (Berlin)**
Leiter Marketing
Ergebnisse: Optimierung der B2C-Online- und Offline-Maßnahmen, Steigerung der Markenbekanntheit, Budgetoptimierung, Leitung des „Go-to-Market 2012“-Projektes zur Identifikation und Realisierung von Maßnahmen zur Erreichung der Zielzahlen, Leitung der Task-Force „Revenue Assurance“ zwecks Identifikation und Realisierung von Verbesserungen in den operativen Abläufen, Konzeption Internet-Relaunch
- 06/2010 – 12/2011 **secu-ring GmbH (Berlin)**
Leiter Marketing und Vertrieb
Ergebnisse: Entwicklung und Umsetzung Marketing- und Vertriebsstrategie für das Produkt „managed-server“, Aufbau der Marketing- und Vertriebsstruktur, B2B-Neukundenakquise von Erstkontakt bis Vertragsunterzeichnung
- 07/2009 – 09/2009 **Versatel Telekabel GmbH (Berlin)**
Leiter Marketing und Endkundenvertrieb
Ergebnisse: Kampagnenplanung und –realisierung zwecks B2C-Neukundengewinnung, Konzeption Internet-Relaunch
- 02/2008- 06/2009 **Werbeagentur familie redlich GmbH (Berlin)**
Bereichsleiter „Dialog“
Ergebnisse: Aufbau des Bereiches Dialogmarketing, Einführung einer neuen Agentursoftware, Leitung diverser Kundenprojekte (Online, Offline, Marke), Prozessoptimierung bei der Abwicklung von Kundenaufträgen, Rekrutierung neuer Mitarbeiter
- 09/2007-12/2007 **Magdeburger City Com GmbH (Magdeburg)**
Projektleiter Marketing
Ergebnisse: Konzeption und Realisierung des Jahresberichtes 2007, Kampagnenplanung Einführung neuer Produkte

Beruflicher Werdegang

Seit 12/2020

WHYTE now GmbH

CEO, Gesellschafter, Product-Owner & Scrum-Master

- Geschäftsführung und Business-Development (inkl. Sales)
- Aufbau Operations (Prozesse und Strukturen) und Reporting / Controlling
- Verantwortung der agilen Produktentwicklung der White-Label-Software-Lösungen als Product-Owner
- Scrum-Master bei den ersten Pilotprojekten (inkl. Steuerung der externen Software-Entwicklung)
- Permanente Durchführung von Wettbewerbsanalysen
- Übernahme des Stakeholder- und Partner-Managements

Seit 04/2017

ShakingTrees (Berlin)

Inhaber, Berater, Interim-Manager & Agile Coach

- Übernahme von Interim-Mandaten mit den Schwerpunkten Marketing und Vertrieb
- Agiler Coach bei agilen Transformationsprojekten wie der Trevira GmbH in Bobingen
- Durchführung von Aus- und Weiterbildungen zu den Themen Agiles Management und Agiles Marketing
- Durchführung von Impulsvorträgen und Key-Notes zu den Schwerpunktthemen agile Transformation und Agiles Marketing

04/2015-03/2017

GETEC media AG (Berlin, Magdeburg)

Leiter Marketing, Produkte und Endkundenvertrieb & Scrum-Master (01/2015 - 03/2015 interimistisch)

- Gesamtverantwortung für alle strategischen und operativen Marketing-, Kommunikations- und Endkundenvertriebsaktivitäten inkl. Entwicklung des Produktportfolios (Fernsehen, Internet, Telefon und Strom)
- Budget- und Umsatzverantwortung Marketing / Endkundenvertrieb
- Projektleitung Markenentwicklung einer neuen Vertriebsmarke inkl. Entwicklung des Corporate Designs und Umsetzung aller Online- und Offline-Aktivitäten
- Markenaufbau der neuen Endkundenmarke „SYNVIA“
- Führung der Bereiche Online-Marketing, Offline-Marketing, B2B-Marketing, Messen/Events und Marke, Endkundenvertrieb, Analyse / Controlling, Mediaplanung, Kooperationen und Prozessmanagement
- Agile Projektleitung eines firmenübergreifenden Projektes als Scrum-Master

04/2013 -12/2014

MFB MeinFernbus GmbH, Berlin

Leiter Marketing und Vertrieb & Product-Owner

- Gesamtverantwortung für alle strategischen und operativen Marketing- und Vertriebsaktivitäten mit dem Ziel der Marktführerschaft in Deutschland
- Budget- und Umsatzverantwortung Marketing / Vertrieb
- Führung der Bereiche Online-Marketing / Social-Media, Offline-Marketing / Promotion / Guerilla / Events, Strategie und Marke, Agenturvertrieb, Analyse / Controlling, Mediaplanung, Kooperationen und Tourismusmarketing
- Product-Owner bei der Optimierung der Linienkommunikation durch permanente Analyse der Kampagnen und Optimierung des entwickelten Baukastensystems aus On- und Offline-Maßnahmen
- Akquise von über 8.000 Reisebüroagenturen und Ketten (wie TUI, DERPART, DER) als stationäre Vertriebskanäle
- Aufbau, Planung und Umsetzung der Kooperationen mit Tchibo, Galeria Kaufhof, Drive Now, Car2Go, Penny, Kaufland, DJH und weiteren B2B-Kunden
- Durchführung von Marktforschungsstudien zu den Themen Bekanntheit, Relevant-Set und Marktpositionierung
- Planung und Begleitung der Internationalisierung in Länder wie Italien, Österreich und Niederlande

09/2007 – 03/2013

Selbständiger Unternehmensberater, Berlin

Projekte:

- Inhaber des Coaching-Netzwerkes „Coaching-Maximal“
- Gründungsberater für diverse KMU (branchenübergreifend)
- Interim-Management (siehe „Meine Interim-Projekte“)

03/2006 – 07/2007

ewt multimedia GmbH, Berlin

Leiter Marketing und Endkundenvertrieb

- Strategische Entwicklung und operative Umsetzung sämtlicher Marketing- und Endkundenvertriebsaktivitäten
- Budgetverantwortung
- Aufbau und Leitung einer neuen, deutschlandweiten Endkundenvertriebs- und Vertriebspartnerorganisation
- Projektleitung der Entwicklung und Einführung einer neuen Vertriebsmarke
- Leitung der Entwicklung der Endkundenzeitschrift (später Übernahme der Redaktion bei den Folgeerscheinungen)
- Leitung des Relaunches des Internetauftritts der ewt-holding inkl. Entwicklung und Einführung des neuen Corporate Designs

- 04/2004 – 02/2006 **Bosch Breitbandnetze GmbH, Berlin**
(ab 03/2005 ewt breitbandnetze GmbH)
Leiter Marketing
- Entwicklung und Steuerung sämtlicher Marketingaktivitäten des Unternehmens (inkl. Produktmanagement)
 - Budgetverantwortung
 - Reorganisation der Abteilung zur Effizienzverbesserung
- 01/2003 – 03/2004 **Bosch Breitbandnetze GmbH, Berlin**
stellvertretender Leiter Marketing
- Unterstützung der Marketingleitung bei strategischen und operativen Aufgabenstellungen
- 08/2002 – 12/2002 **Bosch Breitbandnetze GmbH, Berlin**
Marketingkoordinator
- Entwicklung einer Datenbank zur systematischen und aktuellen Marktbeobachtung und -analyse
- 10/1999 – 07/2002 **Bosch Telecom GmbH, Berlin**
Projektleiter Endkundenmarketing
- Entwicklung, Planung, Durchführung und Controlling von Neukundengewinnungsaktionen und –verfahren im Bereich Kabelfernsehen
- 11/1998 – 09/1999 **Siemens Business Services GmbH & Co. OHG, Berlin**
SAP-Consultant
- Assistenz des Projektleiters der SAP-Einführung der Module PS, MM, CO, SD, FI bei der Bosch Telecom GmbH

Fort- und Weiterbildung

- | | |
|-------------------|--|
| 05/2019 | XDi
Zertifizierung zum „Certified Digital Marketing Expert“ |
| 10/2017 | Klick-Tipp Academy
Zertifizierung zum Unternehmensberater Marketing-Automatisierung |
| 03/2017 | key2agile
Zertifizierung zum Agile Practitioner |
| 09/2012 – 12/2012 | Brandenburgisches Institut für Existenzgründung und Mittelstandsförderung e.V.
Kompetenztrainer für KMU und Existenzgründung |
| 10/2012 | Verband Deutscher Gründungsinitiativen
VDG-Qualitätstestierung als Berater |
| 07/2004 – 05/2005 | Bosch Breitbandnetze GmbH, Berlin
Bosch-Führungskräfte-Förderkreis „Lead“ |
| 07/2000 – 11/2003 | Bosch Breitbandnetze GmbH, Berlin
Diverse Führungskräftebildungen zu den Themen Projektmanagement, Kundenorientierung, Zeitmanagement u.v.m. |
| 10/2000 – 06/2001 | Deutsche Direktmarketing Akademie, Berlin
Fachwirt im Direktmarketing (DDV) |

Ausbildung

- | | |
|-------------------|---|
| 04/1994 – 09/1998 | Fachhochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin
Diplom-Kaufmann (FH)
Logistik, Produktionswirtschaft und Umwelt-Management |
| 09/1991 – 05/1993 | Hoechst AG, Berlin
Kaufmann im Groß- und Außenhandel (IHK) |

Studienbegleitende Praktika

- | | |
|-------------------|---|
| 02/1998 – 05/1998 | Osram GmbH, Berlin
Diplomand in der Abteilung Umwelt- und Strahlenschutz |
| 10/1997 – 12/1997 | Union Miniere, Antwerpen / Belgien
Praktikant in der Logistikabteilung |
| 04/1997 – 09/1997 | Siemens AG, Bereich Anlagentechnik, Berlin
Werkstudent in der Abteilung Einkaufsmarketing |

Schulbildung

09/1983 – 06/1990

Georg-Büchner-Oberschule, Berlin

Allgemeine Hochschulreife

Sprachen

Englisch, fließend

Französisch, Grundkenntnisse

EDV-Kenntnisse

Microsoft (Excel, Word, PowerPoint, Access, Project),
Adobe Experience Cloud, Hubspot, Asana, Jira, Confluence,
WordPress, Klick-Tipp, OptimizePress, DigiMember, Leadpages,
SAP R/3

Qualifikationsprofil

Arbeitsweise

Kooperationsbereitschaft und Kommunikationsstärke als Teammitglied und -führer zeichnen mich aus. Dabei ist die Realisierung der wirtschaftlichsten Lösungen im Sinne der Unternehmensziele das Maß der Dinge meines operativen und strategischen Handelns.

Führungsstil

Als Vorgesetzter bin ich ein verlässlicher Coach meiner Mitarbeiter, der Probleme offen anspricht und Lösungen aktiv unterstützt. Ziele werden offen kommuniziert und deren Erreichung beim verantwortlichen Mitarbeiter eingefordert. Die dazu notwendigen Rahmenbedingungen werden von mir geschaffen.

Motivation

Die aktive Gestaltung von Prozessen und Verfahren, das Einbringen und Umsetzen eigener Ideen und Konzepte treiben mich an. Das positive Feedback interner und externer Kunden auf erbrachte Arbeitsergebnisse bestätigt mich auf diesem Weg.



Marko Lasnia
Berlin, März 2022