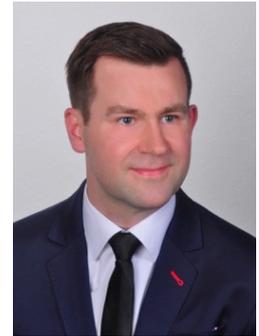


Lebenslauf

Persönliche Daten

Name Andreas Jänecke
Adresse Luxemburger Straße 251, 50939 Köln
Telefon +49(0)221-31 07 377
Mobil +49(0)179-49 77 853
E-Mail jaenecke@web.de
Geburtsdatum 03.05.1975
Geburtsort Frechen
Staatsangehörigkeit Deutsch
Familienstand Verheiratet



Zusammenfassung

Mehr als 10 Jahre erfahrener, international ausgerichteter eCommerce Leader (Digital / Online Marketing & Sales) für Verbraucherprodukte (B2C) mit einem nachgewiesenen, stetig wachsenden Erfolg (Multimillionen-Dollar pro Quartal) in einer schnelllebigen (digitalen) Welt und schwierigen Marktbedingungen. Sehr qualifiziert, mit organisatorischen Veränderungen umzugehen und Strategien für regionale Märkte zu kreieren und umzusetzen, damit Kunden sowohl akquiriert als auch gebunden werden.

Berufliche Praxis

06/2005 – 06/2015

Symantec (Deutschland) GmbH, Ratingen (IT-Sicherheit und Informationsmanagement)

- Dezember 2014 – Juni 2015: Online Business Manager, Central Europe Region
Aufgabenbereichserweiterung durch Re-Organisation:
 - Verantwortung des gesamten Online-Sales Business (Online-Acquisition und Online-Retention)
 - Treibende Kraft bei der Erstellung regionaler Strategien im Einklang mit weltweiten Zielen
 - Mitarbeit bei der Optimierung der Customer Experience, beim Merchandising und der Preisstrategie
 - Forecast, Management, Überwachung und Analyse der Online Sales Performance anhand bestimmter KPIs
 - Kreation, Umsetzung und Priorisierung von Online Sales Initiativen, Kampagnen und Promotions

Highlight (Finanzjahr 2015, April 2014 bis März 2015): Weltweit höchste (kontinuierliche) Steigerungsraten bei Umsatz und Stückzahlen auf dem sehr anspruchsvollen deutschen Markt erreicht

- Juli 2014 – November 2014: Online Renewals Manager, Central Europe Region & Nordics (Consumer)
Aufgabenerweiterung:
 - Interim (durch den Weggang eines Kollegen) zusätzliche Übernahme der Verantwortung im Online Renewals Bereich für Nordics (Schweden, Norwegen, Dänemark und Finnland)
- August 2013 – Juni 2014: Online Renewals Manager, Central Europe Region (Consumer)
 - Durch Re-Organisation Trennung von Online-

Acquisition und Online-Retention (Renewals)

- Beratungsfunktion für Online-Acquisition
- Enge Zusammenarbeit mit Payments Team in Luxemburg zur Optimierung der vielfältigen Zahlungsoptionen und Einführung von SEPA

- April 2011 – Juli 2013: Online Store Manager, Central Europe Region (Consumer)

- Durch Re-Organisation Umbenennung des Titels (da Online-Ausrichtung als reine Marketing-Organisation, ohne Existenz des Begriffes "Sales") und Fokussierung auf Top-Märkte in der Central Europe Region

Highlight (Mai 2013): Standing Ovation Award für OEM eStore Performance & Optimization (Überdurchschnittliche Steigerung der Online-Performance von OEM-Partnern sowie Schlüsselfigur bei der Online-Umsetzung der Partnerschaft mit Computer Bild)

- September 2007 – März 2011: Online Sales Manager, Central Europe Region inkl. Osteuropa und Russland (Consumer)

- Verantwortung für das gesamte Online-Geschäft (Neukundengewinnung und Kundenbindung)

Highlight (Januar 2010): Auszeichnung für erfolgreichen eStore Launch (interne eCommerce Plattform) für DACH, Osteuropa und Russland

- April 2007 – August 2007: Senior Online Consumer Marketing Specialist Central Europe Region

Aufgabenbereichserweiterung:

- Online Marketing (inkl. Online-Store) Liaison mit Osteuropa und Russland

- Januar 2006 – März 2007: Online Consumer Marketing Specialist Central Europe Region

Aufgabenbereichserweiterung:

- Regionales Produktmarketing inkl. Betreuung externer Partner wie TÜV und GfK
- ISP / OEM Partner Marketing für D
- Online Advertising / Media für Deutschland
- Online- und Produktlokalisierungen DACH
- Search Engine Marketing
- Affiliate Marketing
- Customer Service Liaison

Highlight (November 2006): Global Marketing Star Award

- Juni 2005 - Dezember 2005: Electronic-Commerce Project Coordinator (Consumer)

- Symantec Storefront „Manager“ DACH
- Consumer und Small Business Webseiten
- ClubSymantec Bestandskunden-Newsletter Input und Optimierung für DACH
- Marketing für Online-Partner
- Mitglied im SWAT-Team für die Weihnachtspromotion „Madagascar“ auf EMEA-Ebene als Online Marketing Verantwortlicher

- 12/2003 – 05/2005 marketingverbund network GmbH, Langenfeld (Direktmarketing)
- Oktober 2004 – Mai 2005: Projektleiter
 - Projektplanung und -durchführung im Rahmen eines Beratungsvertrages mit einem Top-Kunden
 - Dezember 2003 – September 2004: Assistent der Geschäftsführung/Marketing
 - Weiterentwicklung des (Werbe-)Verteilmodells für ein führendes Warenhaus-Unternehmen
 - Endbearbeitung von CPM®-(Customer Profile Measurement) und Responseanalysen
 - Vertriebsunterstützende Maßnahmen
 - Entwicklung von Testdesigns auf statistischer Basis
- 09/2002 – 11/2003 Operating Officer sowie Principal Consultant, Omega Programme Ltd. (Personalberatung)
- Mai 2003 – November 2003 tätig in Köln
 - Erstellen von Marktanalysen und Auswahl neuer Märkte sowie Entwicklung damit verbundener Vermarktungsstrategien
 - Planung einer internen Firmen-Kommunikationslösung
 - Personalsuche für Klienten im Bereich Executive Search (Umsetzung neuer Suchmaßnahmen)
 - Akquisition von Klienten auf dem deutschen Markt
 - September 2002 – April 2003: Projektarbeit in Mailand, Italien
 - Marketing-Konzepte zur Unterstützung von neuen und bereits vorhandenen Dienstleistungen und damit verbunden der Firmen-Auftritt im Internet unter www.omegaprogramme.com
 - Erstellung und Durchführung von Prozeßoptimierungen
- 01/2001 – 12/2001
09/1998 – 08/2000 Studentische Hilfskraft am Seminar für Allg. BWL, Beschaffung und Produktpolitik, Prof. Koppelman, Universität zu Köln
- Mitarbeit bei der Erstellung von Vorlagen für drei Lehrbücher, u.a. „Produktmarketing“ 6. Auflage, 2001
 - Webmaster der Produktseminarseiten
 - Netzwerkadministration (Installation, Pflege und Wartung)
 - Mitarbeiterschulung im EDV-Bereich
 - Datenbankprogrammierung und -auswertung
- 03/1997 Mitarbeit im Organisationsteam des VI. Deutschen Wirtschaftskongresses, der am 11. und 12. März 1997 vom Organisationsteam Wirtschaftskongress e.V. (OFW) veranstaltet wurde
- Einsatz im Bereich Technik
 - Ablaufoptimierungen während des Kongresses
- 09/1995 – 10/1995 Praktikum bei der Kaufhof Warenhaus AG (Hauptverwaltung, Köln)
- Einsatz in der Zentraleinkaufsabteilung für Schuhe
- Beschaffung von Waren aus aller Welt
 - Belieferung der Filialen
 - Sortimentserstellung (Auswahl neuer Waren anhand von Mustern, Listung von neuen Artikeln)
- Im Jahr 1996 mehrere Wochen als Werkstudent tätig im Zentraleinkauf für Schuhe sowie Oberbekleidung.

Studium

10/1994 – 04/2002 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln
Abschluß: Diplom-Kaufmann

Studienschwerpunkte:

- Beschaffung und Produktpolitik
- Finanzierungslehre
- Wirtschafts- und Sozialpsychologie

Diplomarbeit im Fach Beschaffung und Produktpolitik:
„Electronic Customer Care – Zur Effizienz von Business-to-Consumer Tools“ (Note: 2.0)

04/2001 – 06/2001 Zusatzqualifikation in Electronic Customer Care (Wahlbereich E-Commerce) an der Universität zu Köln (Note: 1.7)

Auslandsstudium

08/2000 – 12/2000 DAAD-Stipendium an der Pennsylvania State University, USA

- Recherche für die Diplomarbeit

Belegte Kurse:

- E-Commerce (Note: B+ ≈ 2.0)
- Advanced Retailing and Merchandising (Note: B+ ≈ 2.0)

Schulbildung

08/1985 – 06/1994 Gymnasium Frechen
Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

08/1981 – 07/1985 Grundschule in Frechen (Severinschule)

Qualifikationen, Kenntnisse und Sonstiges

Sprachkenntnisse

Englisch	(fließend in Wort und Schrift sowie verhandlungssicher, gefestigt durch Auslandsstudium und –aufenthalt, berufsbegleitenden Englischkurs sowie durch täglichen Gebrauch im Beruf)
Polnisch	(Grundkenntnisse, kontinuierlich im Aufbau durch Sprachtraining)
Italienisch	(Grundkenntnisse)

IT-Kenntnisse

- Sehr gute Kenntnisse in *Microsoft Office* (Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook)
- Umgang mit *QlikView* Business Intelligence Software
- Umgang mit *JIRA* Projekt- und Problemnachverfolgungs-Software inkl. *Confluence* Kollaborationssoftware
- Umgang mit *Adobe Experience Manager*
- Umgang mit *Adobe (Test&) Target* Site-Optimierung
- Web-Design und -Programmierung (Kenntnisse in *HTML*, *CSS*, *Javascript*)
- Umgang mit *Windows 7/8*, *Mac OS*, *iOS* und *Android*
- Sehr hohe Internetaffinität

Sonstige Kenntnisse

- Umgang mit *SCRUM*-Teams
- Umgang mit *KANBAN*-Prozessen
- Dysfunktionen eines Teams systematisch beseitigen und das Team zu einem High-Performing Team entwickeln
- Root Cause Analysis (RCA), um die Ursache von Problemen identifizieren und geeignete Maßnahmen treffen zu können

Freizeitinteressen

Freunde treffen, Running, Schwimmen, Gärtnern, Kochen, Grillen,
Reisen, Internet, Technologie und Produkte

Köln, im Januar 2016

Andreas Zanecke