

Projektbeispiele

Martin Lang

Neuausrichtung Vertrieb und Start des Partnervertriebs beim Software Anbieter eTASK

- Projektleitung / Scrum Master Relaunch etask.de
 - Diverse Portfolio- Kunden- und Marktanalysen
 - Entwicklung eines Partnerprogramms, des Vertragswerks und der Provisionierung externer Vertriebspartner
 - Schulung, Training und Beratung für Geschäftsführer und Vertriebsleiter des Kunden
-

Social Start-Up „linkando“ – Die erste kollaborative Plattform für die Umsetzung sozialer Projekte

- Erarbeitung der Business Cases, Go-to-Market Strategien sowie Projekt-Detailplanungen
 - Erstellung der Marketing- und Vertriebsunterlagen sowie der Website linkando.de (Product Owner / Dev)
 - Erstellung der Konzepte zu Prozessen, Workflows und User Stories
-

Digitale Transformation und IoT Projekte für Bosch / Siemens Hausgeräte BSH

- Projektmanagement für drei Smart Home Pilotprojekte in Europa und Singapur
 - Erarbeitung der Business Cases, Go-to-Market Strategien sowie Projekt-Detailplanungen
 - Product Owner inkl. Erstellung von User Stories und Customer Journeys
-

Projekte zum Aufbau des stationären Handelsvertriebs bei congstar (Telekom Konzern)

- Ausbau der Marketing- und Stimulationsaktivitäten des Handelsvertriebs (Provisionsmodelle)
 - PoS- und Shopkonzepte für die verschiedenen Vertriebspartner-Typen
 - Neugestaltung des Regelwerkes, der Prozesse und des Reportings für Werbekostenzuschüsse
 - Product Owner in IT- und Prozessprojekten zur Automatisierung der Geschäftsabläufe
-

Interims- Teamleitung B2B Marketing bei Stepstone

- Disziplinarische und fachliche Führung des B2B Marketing Teams
 - Leitende Projektmitarbeit zur Neupositionierung der Marke
 - Planung, Projektmanagement und PO für Relaunch der e-Commerce Module
 - Dokumentation der Marketingprozesse zur Einführung von SAP by Design
 - Programmentwicklung zum indirekten Vertrieb durch Agenturen und Personaldienstleister
 - Einführung von Projekt- und Team- Management Tools im Marketing
-

Aufbau und Leitung des europäischen Handelsmarketings im Bereich SMB-Reseller für Dell in Europa

- Struktur- und Prozessaufbau von Grund auf
 - Design und Umsetzung von Partnerprogrammen und Anreiz-Systemen wie Provision und Incentives
 - Co-Marketing Development Funds (MDF/WKZ), Messen, POS- und Print-Werbung
 - Netz-Aufbau auf zuletzt über 30.000 Händler, Distributoren und Systemhäuser in EMEA
-

Umgestaltung des Handelsvertriebs der Motorradmarken Benelli und Moto Morini in Deutschland

- IST- Analyse des Vertriebsnetzes und Clusterung der Händler
 - Entwicklung eines Händler- Akquise Programms inkl. Konditionen und Provisionen
 - Einführung eines POS Marketing Programms für A- und B- Händler
-

Stimulation des Händlernetzes des italienischen Motorradherstellers MV Agusta / Cagiva

- Aufbau eines umfassenden Handelsprogramms für ABC - Händler (inkl. WKZ und Co- Branding Programme)
 - Relaunch der Webseiten MVAgusta.de und Cagiva.de unter Einbindung des Fachhandels
-

Lebenslauf

Martin Lang

Dipl. Betriebswirt (FH)
Nußbaumerstraße 26
50823 Köln
0160 75 35 45 3
martin@yellow-boat.com
29. März 1976 in Heidelberg
facebook.de/martin.lang.skipper



Seit Juni 2011

Yellow-Boat Consulting
Selbständiger Unternehmensberater

Selbständige Beratertätigkeit bei Yellow-Boat Consulting

- Projektmanagement für Innovationsprojekte im Bereich Digital Transformation, IoT und Arbeit 4.0
- Interim Management, Abteilungs- und Projektleitung für Entwicklung, Marketing und Vertrieb
- Strategieberatung und operative Projektumsetzung für direkte- und indirekte Vertriebsorganisationen
- Marketing- Infrastruktur- und Provisionierungsprogramme für sämtliche Arten von Wiederverkäufern
- Arbeitsorganisation nach Scrum und Agile (Scrum Master)

Mehr Details zu meiner Selbständigkeit und den Themengebieten auf www.yellow-boat.com

Dezember 2006
bis April 2011

Dell

SMB Channel Brand Manager EMEA
Marketing Site Lead Halle/Saale

Aufbau und Leitung des Handelsmarketings für Small- und Medium Business in EMEA, budgetverantwortlich für Europa, zusätzlich Unternehmensbereich - übergreifende Funktion als Mentor / Marketing Site Lead am Standort Halle / Saale

Marketing Manager Public Sector Germany

Leitung aller internen und externen Marketingaktivitäten für den Bereich Öffentliche Auftraggeber in Deutschland, Mitglied des deutschen Public Senior Management Teams, Budgetverantwortung für den deutschen Markt, ab Dezember 2008 zusätzlich Unternehmensbereich - übergreifende Funktion als Mentor / Marketing Site Lead am Standort Halle / Saale

PR/Comms Consultant

Projektleitung für den europäischen Einstieg Dells in das ‚Web 2.0‘ (Blogs, Social Media, Communities)

Lebenslauf

Martin Lang

Juni 2006
bis Dezember 2006

März Motorradhandel
Externer Berater

Projekt zur Umgestaltung des Handels-Vertriebs und des Endkunden-Marketings vor Ort bei der März Motorradhandels GmbH, dem Generalimporteur der italienischen Motorradmarken Benelli und Moto Morini

Oktober 2004
bis Juni 2006

MV Agusta Motor Deutschland
Abteilungsleiter Marketing
Deutschland & Österreich

Verantwortlich für sämtliche Bereiche des Marketings und der Kommunikation, sowohl ins Händlernetz als auch zu Endkunden der beiden exklusiven italienischen Motorradmarken MV Agusta und Cagiva, zusätzlich Interims-Vertriebsleitung Deutschland aufgrund Vakanz für 3 Monate

Januar 2001
bis Oktober 2004

Innovativ-Team
Consultant / Senior Consultant

Parallel zum Studium Mitarbeit in diversen Beratungsprojekten in den Bereichen Marketing/Werbung für Kunden wie Metabo Handwerkzeuge, BMW und Sparkasse Pforzheim. Ab Dezember 2003 Key-Account / Projektleiter für alle Projekte beim Kunden Metabo

Juni 2003
bis November 2003

Renegade Marketing, New York
`Guerrilla Intern`

6-monatiges Pflichtpraktikum in der Abteilung `Guerrilla and Event`, Mitarbeit an kreativen Kampagnen im öffentlichen Raum für Nike, Issey Miyake, HSBC und Panasonic in New York

Juli 1997
bis Januar 2000

Siemens
Werkstudent in der Buchhaltung
Praktikant im Marketing

Nebentätigkeit in der Fremdrechnungsbearbeitung von Juli 1997 – August 1999, gefolgt von einem 6-monatigen Pflichtpraktikum in 3 Marketingabteilungen in Bielefeld und Hannover

1992
bis 1994

SAP
Schülerjob im Marketing

Schülerjob in der Marketingabteilung und im Sales-Ops / Trainings Team

Lebenslauf

Martin Lang

Ausbildung

September und
Oktober 2002

Coach Academy Team Development
Managementtechniken für den Berufseinstieg

6 Wochen Vollzeitkurs in Verhandlungstechnik, Unternehmensorganisation, Öffentlichkeitsarbeit, Führungstechnik, Arbeits- und Tarifrecht, Projektmanagement, Teammanagement, Kreativitätstechnik, Zeitmanagement und Präsentationstechnik

2000 - 2005

Hochschule Pforzheim
Studium Marketing / Kommunikation

Praxisbezogenes Studium parallel zur Tätigkeit beim Innovativ-Team. Zudem 2 Pflichtpraktika von jeweils 6 Monaten, sowie 2 praktische Projektarbeiten für lokale Unternehmen während des Hauptstudiums. Praktische Diplomarbeit: *Erstellung einer Marketingkonzeption für das Modell „Brutale“ von MV Agusta unter Berücksichtigung der aktuellen Erkenntnisse aus der Motivforschung des Neuromarketings.* Abschluss als Dipl. Betriebswirt (FH)

1996 - 1999

Universität Bielefeld
Grundstudium Allgemeine BWL

Schwerpunkt auf theoretische-, mathematische- und analytische Methoden

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)
Englisch
Französisch

Rhetorisch geschult, sehr guter Schreibstil
Sehr geübt durch jahrelange internationale Tätigkeit
Gutes Konversationsniveau

Fortbildungen

- Durchlauf der Lean / Agile / Scrum Einführungs-Schulungen für neue Mitarbeiter bei Sipgate in Düsseldorf
 - Scrum-Master Zertifizierung nach Scrum.org
 - Weiterbildungen in den Bereichen Arbeitsorganisation, Team Management und Projekt Management
 - Internes Six Sigma Green Belt Programm bei Dell
-

Privates

- Aktiver Yacht- und Jollensegler
- Gitarrist plugged und unplugged
- Ambitionierter Hobbyfotograf
- Leidenschaftlicher Salsatänzer