



JÖRG TAUBITZ

Dipl.-Kaufmann MBA

Interimsmanagement

SCHWERPUNKT VERTRIEB & MARKETING

- B2B-Vertrieb
- Business Development
- Performance Optimierung und Potentialentwicklung von Teams
- Innovationsmanagement / Digitalisierung (Konzepte & Umsetzung)

BACKGROUND

- **Umfangreiche Führungserfahrung** (> 25 Jahre als GF; VP, Verkaufsleiter) auf 1. & 2. Ebene in mittelständischen und internationalen Unternehmen
- **Manager mit "Hands on Mentalität"** und operativer Umsetzungsverantwortung
- **Branchenexpertise im Sport & Handel** (Fußball-Bundesliga und DFL sowie weitere Sportarten)
- **Digital- und Medienvertrieb** im Dreieck Kunde, Agentur und Werbemedium

ÜBER MICH

Fußball und Teamsport prägen mich seit meiner Jugend. Der Sport als soziale Schule und das Studium als strukturierendes Rüstzeug sind die Basis meines beruflichen Erfolgs. Damals wie heute zeichnen mich meine Begeisterungsfähigkeit, Fairplay und Teamgeist aus.

Mit offenem Blick die Chancen und Optionen für beide Seiten zu sehen und damit glaubwürdig und leidenschaftlich zu verkaufen, ist wohl meine größte Stärke.

Elementar ist für mich ein wertschätzender Umgang auf Augenhöhe - sowohl mit Kunden und Partnern als auch im Innenverhältnis.

ARBEITSWEISE

- Frischer Blick von außen
- Entwickeln neuer Herangehensweisen
- Fordern und Fördern von Teams
- Das Neue zielgerichtet umsetzen

Jörg Taubitz
Eichengrund 81
40470 Düsseldorf
+49 (0) 151 2914 8689
mail@joergtaubitz.de

 <https://www.linkedin.com/in/j%C3%B6rg-taubitz-4520a318/>

seit 06/ 2019	INTERIMSMANAGER und SELBSTSTÄNDIGER UNTERNEHMENSBERATER https://www.joergtaubitz.de/
	<u>PROJEKT ÜBERSICHT</u>
seit 07 /2020	PINGUIN DRUCK GMBH, Berlin <ul style="list-style-type: none">▪ Konzeption, Anbahnung & Implementierung eines nationalen Sportsponsoring Engagements▪ Betreuung der digitalen Sportsponsoring Kommunikation
seit 09/2020	LISA Marie KWAYIE , Leichtathletin Deutsche Meisterin 2020 über 100 Meter Deutsche Hallenmeisterin 2019 und 2020 über 60 Meter Schaffen des professionellen Rahmens, der es der Athletin ermöglicht, sich auf ihren Sport zu konzentrieren. Um mit dem sportlichen Erfolg ein Vorbild für Jugendliche zu sein. <ul style="list-style-type: none">▪ Vermarktung der Athletin & Ansprache von Sponsoren▪ Begleitung der Sponsorships inkl. Vertragsgestaltung▪ Auf- und Ausbau der Homepage sowie der digitalen Kanäle▪ Presse- und Öffentlichkeitsarbeit / on- & offline
06/2019 - 12/2020	SV Wehen Wiesbaden , DFL Saison 2019 /2020, 2. Bundesliga Interimsmandat Sales, Marketing und Kommunikation <ul style="list-style-type: none">▪ Einführung LED Bandensystem und Akquise Nationale Vermarktung / Media Bucher▪ Ansprache, Vertragsschluss und Umsetzung neuer Ausrüster und neuer Bankpartner▪ Coaching und Begleitung des Sales Teams / Etablierung von systematischen Vermarktungstools▪ Entwicklung und Umsetzung digitaler Werbeformate und Aktivierungskonzepten▪ Vermarktungskonzepte und Etablierung von Wachstumssegmenten wie Jugendarbeit, CSR und Handwerksplattform▪ Etablierung der Markenkampagne des Vereins „W vereint“▪ Grundlagen des Merchandising Konzeptes <i>SV Wehen 1926 Wiesbaden, Geschäftsführer Nico Schäfer: „Gerade bei der Einführung neuer Technologien ist das Know-how eines Experten wie Jörg Taubitz für uns sehr wertvoll. Auch im Ausbau unserer bundesweiten Vermarktungsaktivitäten wird uns seine Erfahrung und das große Netzwerk sehr helfen.“</i>
06/2019 – 12/2019	Ströer Media AG, Köln <ul style="list-style-type: none">▪ Konzeption und Anbahnung von Content Partnerschaften für DOOH Medien mit regionalen Profi-Sportvereinen z.B. VFL Bochum, 2. Fußball Bundesliga

07/2018 - 01/2019 **Sporttotal.tv** (ein Unternehmen der SPORTTOTAL AG), Köln

Vice President Sales & Marketing

**Verantwortung für alle Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten
sporttotal.tv in der Startphase**

5 feste Mitarbeiter, 1 Azubi

- Akquise und Betreuung von Top Kunden auf C-Level für Sponsoring und Werbeleistungen
- Akquise und Verhandlung Medienrechte für Sportvereine und Verbände (wie z.B. Fußball, Volleyball, Hockey)
- Aufbau und Entwicklung der Vertriebsorganisation
- Produktmanagement Streamingplattform, Kamera Rollout und -Content
- Entwicklung der Markenbekanntheit sporttotal.tv bei Zielkunden wie Werbetreibenden, Sportvereinen und Usern

07/2016 - 06/2018

1. FC Union Berlin e.V.

Geschäftsführer Marketing und Vertrieb

Verantwortung für alle Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten (Sponsoring, Stadionvermarktung, Merchandising (on- & offline), Ticketing, Mitgliederwesen)

25 feste Mitarbeiter, 15 Aushilfen/Praktikanten

Umsatzverantwortung 2018: 40 Mio. €

STRATEGIE und ORGANISATION

- Professionalisierung der Vereinsstrukturen im Marketing & Verkauf als Grundlage für den avisierten Bundesliga Aufstieg/die Etablierung unter den Top20 Fußballclubs in Deutschland
- Steuerung des externen Vermarkters U!Sports (vormals UFA Sports)
- Entwicklung und Umsetzung des Merchandising in Eigenvermarktung 2016:
 - Aufbau von Offline und Online Verkaufskanälen (z.B. Flagshipstores, Fanmobil, Handelsvertrieb und Online Shop)
 - Produktentwicklung, Sortimentsmanagement und Einkauf

TOP LEVEL VERTRIEB und VERTRIEBSSTEUERUNG

- Akquise und Betreuung von Top Sponsoren des Vereins
- Akquise und Initiierung von Events sowie neuen Veranstaltungsformaten in Sport, Musik etc. zur Stadiontrittvermarktung „Alte Försterei“

MARKETING

- Implementierung einer neuen Digitalstrategie (Homepage, ganzheitliches Online Marketingkonzept/Shop System für Ticketing, Merchandising & Mitgliederwesen)
- Sensible Vertriebsstrategie zur Kapitalisierung der Marke bei gleichzeitiger Bewahrung der besonderen DNA des Vereins

08/2010 - 06/2016

UFA Sports GmbH, Hamburg

Teamleiter 1.FC Union Berlin & Stadion An der Alten Försterei, Berlin

Vertretung des UFA Sports Vermarktungsteams gg. Verein und nach außen

9 feste Mitarbeiter

- Aufbau und Entwicklung der Vertriebsunterlagen und -strukturen
- Einführung des UFA-weiten CRM-Systems
- Akquise und Betreuung von Schlüssel-Sponsoren des Vereins
- Stadionvermarktung „Stadion An der Alten Försterei“

- Verdreifachung der Sponsoring-Erlöse und Stabilisierung auf Top Niveau

Verdreifachung Merchandising Umsätze

2016: 1 Mio. €, 2018: 3. Mio. € bei Rohertragsquote >50%

08/2004 - 08/2010	Ströer Media Deutschland GmbH & Co. KG, Köln Außenwerbung / Out-of-home-Media
08/2009 - 08/2010	Direktor Vertriebssteuerung / Planning Aufbau und Leitung der konzernweiten Vertriebssteuerung 11 Mitarbeiter Umsatzvolumen: 400 Mio. € in 2009 <ul style="list-style-type: none">▪ Marketing- und Vertriebsplanung aller Produktbereiche▪ Weiterentwicklung des CRM▪ Identifikation von Kundenpotentialen▪ Definition und Steuerung von Verkaufskampagnen▪ Monitoring der Verkaufsorganisation anhand definierter KPIs (Kundenwertmodell)
11/2006 - 08/2009	Ströer Sales & Services GmbH, Köln Sales Director Leitung des nationalen Key Account Verkaufsteams 19 Mitarbeiter Umsatzverantwortung: 130 Mio. € in 2007/ 190 Mio. € in 2008 <ul style="list-style-type: none">▪ Führen von Jahresgesprächen und aktive Begleitung der Buchungen über alle Entscheidungsebenen bei Werbetreibenden, Mediaagenturen und Plakatagenturen▪ Konzept und Durchführung der nationalen Verkaufsveranstaltungen und Kundenevents▪ Konzeption und Implementierung des Personalentwicklungsmodells Vertrieb Ströer national
Erfolge und Auszeichnungen	
08/2004 - 11/2006	Leitung des Kölner Key Account Teams 9 Mitarbeiter Umsatzverantwortung: 80 Mio. € <ul style="list-style-type: none">▪ Etablierung der Marke Ströer als Marktführer in der nationalen Out-of-Home-Mediamarketing▪ Etablierung eines handlungsstarken, fachkompetenten Key-Account-Managements inkl. Sales Support▪ Integration von nationalen und internationalen Verkaufsteams durch Unternehmenskäufe▪ 35% Umsatzwachstum 2005-2009▪ Recruiting- und Weiterbildungsprogramm erfolgreich und nachhaltig implementiert
Erfolge und Auszeichnungen	

01/2002 - 07/2004 Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf

01/2003 – 07/2004

Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf

(Vodafone live! Division für mobiles Internet und Mehrwertdienste)

Senior Manager Business Development

- Identifikation und erfolgreiche Akquisition von Content-Partnern für das mobile Vodafone Portal (z.B. RTL Group, Seven One Media, T-Online, eBay, Bild, gmx.de, Freenet, Kicker)
- Internationale Partnerakquisition zusammen mit der Vodafone Zentrale in London (z.B. Reuters, CNN)
- Entwicklung und Verhandlung von Kooperationsmodellen mit Medienpartnern (TV / Print / Online)

07/2002 – 12/2002

Vodafone D2 GmbH, Düsseldorf

Channel Manager Business Application

- Content Marketing für Geschäftskunden (z.B. Mobile Connect Card, W-LAN, Enabling Services, Kundenmagazin)
- Projektmanagement zur Einführung des Vodafone Bonusprogramms „Vodafone Stars“ für mobile Mehrwertdienste
- Vertragsschluss und Einführung einer Suchmaschine auf PDA-Basis im Geschäftskundenumfeld

01/2002 – 07/2002

**Vodafone D2 GmbH, Niederlassung Nord Ost, Berlin
Direktvertrieb Geschäftskunden Mittelstand**

Vertriebsleiter

- Führung von 25 Vertriebsbeauftragten und 3 Gruppenleitern
- Ausschöpfung des Kartenpotentials im Bestandskundengeschäft und Entwicklung des Neukundengeschäftes
- Konzeption und Umsetzung von strategischen Verkaufsaktionen
- Erarbeitung von kundenbezogenen Lösungen im Projektgeschäft

05/1995 – 12/2001

Wall AG, Berlin

(Außenwerbung / Out-of-home-Media)

**Stellvertretender Verkaufsleiter Deutschland
Abteilungsleiter New Media**

**Vermarktung hochwertiger Außenwerbeträger (City-Light-Poster) an
Direktkunden, Werbeagenturen und Plakatmediaagenturen**

10 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst; Handlungsvollmacht

**Erfolge und
Auszeichnungen**

- Entwicklung und Umsetzung von strategischen Verkaufskonzepten
- Betreuung von nationalen Key-Accounts
- Taskforce-Einsätze zur internationalen Vermarktung (Russland, Niederlande und Türkei)
- Aufbau und Organisation einer Marketingabteilung
- Aufbau der Abteilung New Media (3 Mitarbeiter)
- Konzeption, Realisierung und Contentakquisition eines Kiosksystems als Stadtmöbel (eInfo-Terminal)
- Entwicklung von Neugeschäft (Außenwerbekonzept Ulm, Berlinale 2001)
- Steigerung des Umsatzvolumens von 15 Mio. (1995) auf ca. 45 Mio. Euro (2001)

AUSBILDUNG

09/1999 – 10/2001

Steinbeiss Hochschule, Berlin

Master of Business Administration

Berufsbegleitendes Studium in Zusammenarbeit mit SDA Bocconi, Mailand & New York University, USA

Alumni: seit 2001, Mentor: seit 2009

10/1988 – 06/1994

Freie Universität Berlin

Diplom-Kaufmann

Schwerpunkt:

Marketing, strategische Unternehmensführung, Mittelstandspolitik

Nebenfach: Politik am Otto-Suhr-Institut

06/1988

Ernst-Abbe-Oberschule, Berlin

Abitur

SONSTIGE KENNTNISE

Sprachen

Muttersprache:	Deutsch	■ ■ ■ ■ ■
Englisch:	fließend	■ ■ ■ ■ □
Französisch:	Grundkenntnisse	■ ■ ■ □ □

EDV

Microsoft Office / CRM Tool MS Dynamics