

CURRICULUM VITAE | DR. DIRK JENKIS

Dr. Dirk Jenkis

Panhütterweg 1
45665 Recklinghausen
Mobil +49 171 3170770

Email: dirk.jenkis@jenkis.de

Geboren am 17.07.1970 in Düsseldorf

Verheiratet, zwei Kinder



PROJEKT- UND INTERIM MANAGER & CONSULTANT MIT UNTERNEHMERISCHER DENKE

Veränderung ist kein Selbstzweck, sondern notwendig für den Erfolg. Nur wer sich bewegt, bewegt: Unternehmen, Märkte und Menschen. Nur durch die absolute Orientierung auf die Bedürfnisse von Märkten und Kunden entstehen Lösungen, mit denen Sie alte Geschäftsmodelle erfolgreich anpassen und Geschäftsfelder von morgen schon heute erschließen. Auch disruptiv.

Dabei unterstütze ich Sie als Projekt- und Interim Manager oder Consultant mit unternehmerischer Denke und klarer Fokussierung auf Daten, Fakten und Kosten. Ich orchestriere alle Kunden-Touchpoints von B2C, B2B bis B2B2C. Ob digital oder analog – in Vertrieb, Marketing oder Business Development. Ich nehme Ihre Teams und Stakeholder mit auf den Weg nach Morgen – überzeugend, motivierend und inspirierend. Ich helfe Ihnen dabei, Ihre Kunden glücklich zu machen – mit den Schwerpunkten:

Transformation – Geschäftsmodelle erfolgreich anpassen

Innovation – Geschäftsfelder von morgen erschließen

Disruption – die Sensorik für wirklich Neues schärfen

Wichtige Stationen im Überblick:

Als Manager, Gründer, Co-Founder und ehemaliger Aufsichtsrat eines Industrieunternehmens verfüge ich über fundierte und praktische unternehmerische Erfahrung. Und mit einem Master in Business Innovation sowie einer Promotion in Medienökonomie über den breit gefächerten Hintergrund – für erfolgreiche Erneuerung und Fortschritt.

2015 bis heute Projekt- und Interim Manager & Consultant
www.vonmorgen-management.de

2012 – 2015 Head of Marketing und (e)Sales: Orifarm GmbH

2006 – 2012 Head of Sales & Marketing Communication:
Coca-Cola AG

2004 – 2006 Co-Founder: Nucleus brand experience® GmbH

1991 – 2003 Senior Marketing Manager: Coca-Cola Company



KUNDEN UND PROJEKTE IM ÜBERBLICK

VONMORGEN Management – Gründer

(2015 bis heute)

Projekt- und Interim Management und Consulting für den Aufbau & Erneuerung von Geschäftsmodellen – auch disruptiv. Raus aus dem Silodenken – hin zur optimalen Customer Experience. Digital oder analog, B2C, B2B oder B2B2C. Innovativ. Kreativ. Strukturiert.



ACARDO GROUP –

Aufbau Geschäftsfeld Apotheken & Pharma

(07/2019 - heute)

Coupons Business – Beratender Leiter für den Aufbau des Geschäftsfeldes Apotheken & Pharma in den Ländern Deutschland und Österreich. Erfolgreicher Transformationsprozess – vom manuellen zum digitalen Coupons Business. Multi-Kampagnenkonzepte für die OTC-Industrie, Pharmagroßhändlern, Apothekenkooperationen und digitalen Pharma-Plattformen.

EDELHELFER – Expansion durch Franchise

(01/2019 - 11/2019)

Radsporthandel – Berater für Aufbau und Struktur einer neuen zentralen Holding/ Franchise-gesellschaft, Wettbewerbsanalyse, Suche nach Investoren und Anteilseignern.

SONOVA – Neuausrichtung & Produkteinführung

(03/2018 - 12/2018)

Hörakustik – Interim Chief Marketing Officer (CMO) für nationale Multi-Channel Kampagnen (on/offline), Produkt-Neueinführung und Neuausrichtung im Neu- und Bestandskundenbereich für mehr als 570 Geers Filialen.

ZEHNDER – Europäisches Omnichannel-Marketing

(04/2017 - 02/2018)

Sanitär-Heizung-Klima – Interim Chief Marketing Officer (CMO) für Planung, Steuerung und Umsetzung von globalen und länderspezifischen Omni-Channel Kommunikationsprojekten zur Neukundengewinnung und Kundenbindung in 21 europäischen Ländern. Unterstützung beim Aufbau der digitalen Roadmap.

EXCLUSIVE WORLD – Expansion in der D-A-CH Region

(12/2016 - 05/2017)

Business Apartments – Berater für die Expansion von Exklusive Apartments in der D-A-CH Region. Wettbewerbsanalyse und Empfehlungen für die Expansionsstrategie.

BOEHRINGER INGELHEIM – Automatisierte Customer Experience

(05/2016 – 12/2016)

Pharmahersteller – Consultant für Customer Marketing und Omni-Channel-Management. Aufbau der Customer Experience Roadmap inkl. Rollout für Neukundengewinnung durch automatisierte Customer Journey.

H2 INDUSTRIES Wachstum für Energie Start-up

(12/2015 – 12/2017)

Erneuerbare Energien – Consultant, u. a. für Businessplan-Entwicklung, Positionierung, Markenaufbau und Kapitalisierung. Das Engineering Start-up macht erneuerbare Energien durch Energiespeicher für vielfältige Lösungen einsetzbar.

BLACK POINT – Neues Geschäftsfeld im 3-D-Druck

(04/2015 – 04/2018)

Hersteller Druckerpatronen und Leerguthändler – Consultant und Aufsichtsratsmitglied für die Neupositionierung sowie den Transformationsprozess u. a. den Aufbau des 3D-Druck Geschäftsbereiches.

ORIFARM – Disruptive Neupositionierung

(08/2012 – 03/2015)

Pharmahandel – Head of Marketing & eSales. Neupositionierung der ehemals Pharma Westen GmbH zu einer bei Apotheken und Großhandel bekannten Marke Orifarm GmbH & der Markenbotschaft – Orifarm teilt mit Dir. Erneuerung in einem professionellen disruptiven Prozess auf Basis der Shared Economy.

ENTWICKLUNGSGESELLSCHAFT – Co-Founder

(01/2004 – heute)

Bau- und Wohnungswirtschaft – Entwicklung von Agrarflächen zu erschlossenen Grundstücken/ Bauflächen inkl. Vermarktung von Wohnkonzepten für Ein- und/oder Mehrfamilienhäuser.

NUCLEUS BRAND EXPERIENCE – Co-Founder

(01/2004 – 08/2006)

Kommunikationsagentur für Live-Marketing. Kunden: BMW (Einführung 1er BMW), Coca-Cola (FIFA WORLD CUP 2006, Jahres Kick-Off Veranstaltungen) Mercedes-Benz (A-Klasse Roadshow).

COCA-COLA – Neue Impulse für die Weltmarke

(01/1997 – 01/2004, 08/2006 – 06/2012)

Lebensmittelhersteller – Senior Manager: Marketing, Vertrieb, Digital und Business Development, u. a. verantwortlich für Marken, Channels, Promotions, Sponsoring, Events & Incentive, Kommunikation, (e)Plattformen.

AUSBILDUNG/STUDIUM:

- 2011 – 2014 **Promotionsstudium:** Universität der Künste, Berlin
Fachgebiet: Medienökonomie
Thema: Das MEKO Modell für interaktive Wertschöpfung –
Einflussgrößen der interaktiven Wertschöpfung und Ihre Wirkung
auf den Innovationserfolg im Fast Moving Consumer Goods Sektor
• **Abschluss: Promotion (Dr. phil.)**
- 2005 – 2007 **Executive Master in Business Innovation:** European
Business School, International University Schloß Reichartshausen
(Kooperation Stanford & Singapur University)
Thema: Die Nachhaltigkeit eines neu auszurichtenden Innovations-
managements; am Beispiel der deutschen Coca-Cola Organisation
• **Abschluss: Master of Science (M.Sc.)**
- 1994 – 1995 **Bachelor of Business Administration:** Hogeschool van Utrecht
Faculteit Economie en Management, Niederlande
Thema: Der feindliche Aufkauf eines Konzerns über den
Aktienmarkt: Der Thyssen-Takeover (Erfolg: Medienberichte)
• **Abschluss: Bachelor of Business Administration (B.A.)**
- 1991 – 1994 **Berufsbegleitendes Studium zum Wirtschafts-Diplom-Betriebswirt**
an der Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie, Essen
Thema: Sportsponsoring – ein Instrument der Kommunikationspolitik
dargestellt anhand der Sportkommunikation der Coca-Cola Org.
• **Abschluss: Diplom Betriebswirt (VWA)**
- 1991 – 1993 **Ausbildung zum Industriekaufmann** bei der Coca-Cola GmbH
• **Abschluss: Industriekaufmann (IHK, Essen)**

SCHULISCHER WERDEGANG:

- 1988 – 1991 Höhere Berufsfachschule mit gymnasialer Oberstufe
Schwerpunkt: Wirtschaft und Verwaltung
• **Abschluss: Allgemeine Hochschulreife**

FREMDSPRACHE: Englisch: fließend in Wort und Schrift

EDV: Gute MS Office/ Dynamics, IOS, SAP, CRM, CMS, PIM, Marketing
Automation (Adobe Campaign, Marketo), Salesforce Kenntnisse

INTERESSEN: Schwimmen, Radfahren, Skifahren, Architektur & Musik

Recklinghausen, 2021

DR. DIRK JENKIS

Panhütterweg 1
45665 Recklinghausen

Mobil +49 171 3170770
Email: dirk.jenkis@jenkis.de