



apricot Profil



apricot.at

ALL in ONE

From Marketing strategy to
operational implementation:
– we support you in getting it done!



apricot Profil

Wer wir sind

Sonja Dirr, Betriebswirtin und Unternehmensberaterin, verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Marketing-, Sales- & CRM Management.

Wir bei **apricot marketing consulting** sind der Überzeugung, dass nur eine gut durchdachte Umsetzung von Vermarktungs-Aktivitäten die Ziele Ihres Unternehmens erfolgreich unterstützt, Ihre **Potentiale identifiziert** und sein **Wachstum fördert**.

apricot Marketingwissen in Verbindung mit Ihren Erfahrungswerten ermöglicht uns, gemeinsam einen roten Faden von der Marketing Strategie hin zur nachhaltigen Implementierung in Ihr Daily Business zu knüpfen.



Wir empfehlen und entwickeln ausschliesslich Massnahmen, die zu Ihrem Unternehmen passen und zum langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens beitragen!

Das Unternehmen **apricot** wurde 2005 gegründet.

www.apricot.at



apricot Profil



Background & Know How.

Erfahrung in folgenden Management-Rollen:*

- Chief Marketing Officer (CMO)
- CRM- & Intelligence Manager
- Geschäftsführer – Managing Director
- Intelligence Manager
- MarCom- & Brand Manager
- Marketing- & Sales Manager
- Partner Sales Manager
- Produkt- & Projekt Manager

Branchenkenntnisse:*

- Bankwesen & Finanz
- Bau- & Baustoffhandel
- Datenanalyse und Marktforschung
- Personalentwicklung & OE
- Software/IT
- Telekommunikation
- Verlagswesen
- Werbung und Marktkommunikation
- Web2.0 – Online & Social Media

Einsatzgebiete:*

- Aufbau von Niederlassungen, Teams, Disziplinen, etc.
- Aufbau- & Ablaufprozesse für Neu- & Bestandskunden
- B2B und B2C
- Business Development
- Businesspläne und –Cases
- Change- & Turnaround Mgmt.
- Channel-, Lead & Funnel Mgmt.
- CRM-, CLM- & Affiliate Mgmt.
- Erstellung von Strategien & operative Umsetzung
- Growth Management
- Kampagnen-, Kundenkontakt- & Promotion Management
- Mergers & Outsourcing
- Partner Betreuung
- Portfolio Mgmt.
- Team Building- & Development
- Vermarktungs-Mgmt.

* in alphabetischer Reihenfolge



apricot Profil

Fokus

Wir bieten Marketing Beratung mit Spezialisierung auf

- ❖ Sales Channel Management
- ❖ Produkt & Marketing Management inkl. Lead Generierung
- ❖ CRM & Intelligence Service (Marktforschung & Daten Analyse)
- ❖ Aufbau und Management von Marketing Teams

apricot begleitet Sie den gesamten Weg, von der **Strategie** hin zur **operativen Umsetzung**.
Wir unterstützen Sie bei der Realisierung!

Je nach Wunsch agieren wir als outgesourcte
Marketing Ressource auf Projektbasis oder als
Interim Manager!



apricot Profil

Referenzprojekte

Nachfolgend finden Sie ein
Set von ausgewählten
Referenz-Projekten.

Mehr zu **apricot** Best Practices
finden Sie [hier](#).



apricot Profil

Referenzprojekt I

Geschäftsführung Eviso Austria

- Management of the Austrian branch

- * Business Management:
Planning, Analysis, Development
- * Broadcaster Relations
- * Team Change Management

- Sales:

- * B2C & B2B
- * Hardware Distributor Relations
- * ISF & DSF:
Retail, Business Partner, Online

- Acquisition & Retention Management

- * Marketing Communications
- * Campaigning
- * Customer Experience & Life Cycle
- * Customer Care

Eviso Austria

*Marketing Agency for M7 Group,
Luxemburg*

Marken: HD Austria, AustriaSat



apricot Profil

Referenzprojekt II

Exact International

ERP Software Provider

Marketing Director International

- **Geschäftsführung der österreichischen Niederlassung &**
- **Management der Marketing- & Sales-Aktivitäten in den Niederlassungen** in
 - 42 Ländern, repräsentiert auf allen Kontinenten
 - Kundenbetreuung in mehr als 120 LändernZiel: Globale Implementierung und Betreuung von strategischen und operativen Vermarktungs-Aktivitäten
- **Aufbau der Marketing Disziplin** für Exact International und sämtlicher Team- & 7Ps-relevanter Prozesse und Abläufe mit
- **speziellem Fokus auf**
 - Strategische und operative Implementierung der Marketing Disziplin: Produktmarketing, Intelligence Services, CRM, MarCom & Sales Enabling
 - Aufbau der Infrastruktur der Geschäftsstelle (Bürogründung & danach Betrieb)
 - Handling aller relevanter finanzieller, infrastruktureller und HR Prozesse
 - Team Management: Recruiting, Teambuilding, Organisation und Entwicklung
 - Design, Entwicklung und Wartung der Marketing- & Sales Tools (7 Ps) mit speziellem Fokus auf B2B Vermarktung sowie Branding (CI/CD, interne/externe Kommunikation, Events, Dialog Marketing (CRM), etc.)
 - Sales Management: Lead Generierung & -Mgmt & Follow up
 - Intelligence (analytical CRM, Data Reporting und Research)

*Team: 15 Team Members vor Ort und
weitere 43 Team Members weltweit*



apricot Profil

ARPU Stabilisierung & CHURN Reduktion

- **Analyse**
 - Performance Analyse Status quo (Data, market research, Comms, Tools, etc.)
 - Assessment der CRM-Capabilities
 - Evaluierung von Churn Scoring , Reporting & Loyalty Programmen
- **Definition & Implementierung von Key Measures**
 - Strategie- & Churn Mgmt. Tools Set up
 - Ziel: Umsatzsteigerung in Sales and Marketing
 - Umsetzung operativer Konzepte für alle Kanäle: ISF, DSF, Online, POS, Customer Services, Save Desk
 - **Implementierung: Launch ...**
 - * LifeCycleManagement
 - * Customer Segmentation (use cases)
 - * Marketing automation processes
 - * Sales Enabling: Sales Toolkits
 - * Neu-Ausrichtung der Loyalty Programme
 - * Lead-Generation für identifizierte WachstumsBranchen

Referenzprojekt III

T-Mobile Austria

Mobile Provider

- **Reporting & Set up der Learning Loops**
 - ... für In- & Outbound
 - Kampagnen Reporting:
 - * KPIs Standards
 - * Customer relevante Offers
 - * value based offering
 - Analytisches CRM & Prozesse
 - Business Case-Optimierung
 - Implementierung des Customer Life Cycle Management s
 - Marketing Automation: Ziel- & Komponenten-Definition (DWH, Kampagnen-Tools- & -Prozesse, Lead Mgmt.)
 - Customer Value based Steering



apricot Profil

Referenzprojekt IV

E-Plus, KPN Gruppe, Deutschland

Mobile Provider

IN-Sourcing Call Center

Re-Integration von 2000 Mitarbeitern in die E-Plus Organisation

• Phase 1: Vorbereitung der Re-Integration

- Vertrags-relevante Abwicklung (HR, SLAs, etc.)
- Kommunikationsplan (Ankündigungskommunikation, Information, etc.)
- Schaffen der infrastrukturellen Rahmenbedingungen (Facilities, IT, Controlling, Finance, Procurement, etc.)
- Sicherstellen der Servicierung der betroffenen Fachbereiche (Marketing, CRM, Proposition, Sales, Online & CC (In- & Outbound))
- Def. der künftigen Organisations-Struktur
- ProzessNEUdefinitionen – strategisch & operativ

• Phase 3: Outlook & Zukunftssicherung

- Aufbau nachhaltiger Strukturen
- Change Management: Betreuung beim Veränderungsprozess „vom Auftragnehmer zum Kollegen“
 - Stetige Verfeinerung der IT- & Facilities Infrastruktur
 - Kontinuierliche Mitarbeiter-Information: Road Shows, Intranet, etc.

• Phase 2: Re-Integration

Betreuung sämtlicher Fachbereiche:

- Sicherstellung des reibungslosen Ablaufs im täglichen Call Center-Business
- Change Management: Eruiieren der Handlungspunkte & Konzept zum „Zusammenwachsen“ der Firmenkulturen
- Infrastrukturelle Implementierung:
 - * Location-Betreuung: Raumkonzepte, Umzugspläne etc.
 - * Online-Infrastruktur: Domain, E-Mail, Intranet-Tool
 - * Mitarbeiterkommunikation: Info (e-mails, Briefe, Info-Veranstaltungen), Welcome-Pack, Mitarbeiterzeitung, etc.
 - * Controlling & Finance
 - * Procurement
- Marketing Materialien
- HR: Rekrutierungstools, Mitarbeiterentwicklung, etc.



apricot Profil

Referenzprojekt V

Longview Solutions

Markham, Kanada

Corporate Performance Software Provider

Merger Management: Alignment der Marketing Disziplinen

- Marketingmanagement

- * Team-Organisation & Rollendefinitionen
- * Kampagnen & Promotion-Management

- Markenpositionierung

- * Assessment der Marke Longview und seiner Positionierung
- * Aktualisieren aller Marken relevanten Agenden wie
Style Richtlinien, Print, Online, Events, Kundenkommunikation, etc.

- Intelligence Services

- * Optimierung der Kundendatenbank-Struktur
- * Vernetzen der damit in Zusammenhang stehenden
Lead Management Prozesse
- * Customer Lifetime Management Optimierung
sowie Churnprediction



apricot Profil

Berufserfahrung

angestellt

- 2002 – 2005 **Orange** , Mobilfunkbetreiber
Head of Marketing Planning (06/2004 – 03/2005)
Head of Customer Intelligence (10/2002 – 05/2004)
Teamleader Planning & Pricing (02/2002 – 09/2002)
- 2000 – 2001 **Nextra Telekom GmbH**, Internet Service Provider
Produktmanager für Internet-Access, Products & Marketing
- 1997 – 2000 **Mobilkom Austria**, Mobilfunkbetreiber
Head of Business Analysis (03/1999 – 09/2000)
Assistance und Produktmanager (10/1997 – 02/1999)
- 1996 – 1997 **BIT – Europäische Kommission**
Förderungsberatung, Event Organisation, Datenanalysen



apricot Profil

Ausbildung

Sonja Dirr

- 1991 – 1997 **Wirtschaftsuniversität Wien**
Studium der Handelswissenschaft
- akademischer Titel: Mag.a rer. soc. oec.
Spezielle BWL: Organisation & Logistik (Prof. Grün)
Sprachen Französisch und Englisch
Spezialisierung auf Umwelttechnologie (Prof. Vogel)
- 1994 – 1995 **Ecole Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers**
(ESSCA), France
- Betriebswirtschaftsstudium
- Fokus Interkulturelles Management
- 1986 -1991 **Handelsakademie**



apricot Profil

Zusatzqualifikationen

Sprachen:

Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend),
Französisch (gut), Chinesisch (Grundkenntnisse)

Tools:

MS-Office, Business Objects, SAP, Exact Synergy

Trainings & Konferenzen

- 1996 – ytd. Trainings zu den Themen Projekt Management, Kommunikation, Präsentationstechnik, New- & Cross-Media, Management Skills
- 2008 Leadershape Training – [Strategy Academy](#)
- 2003 - 2007 Vortragende bei Konferenzen (IIR) zu CRM-, Data Mining- & Market Research- Themen (Wien, London, Prag, Köln)
- 2003 Neuwaldegg Management Development Program

apricot Profil

Was uns ausmacht ...

- ☑ **Management-Erfahrung**
- ☑ **Flexibilität**
- ☑ **Führungsqualitäten**
- ☑ **Hands-on Mentalität**
- ☑ **Teamplayer**
- ☑ **Interaktive Kommunikation**
- ☑ **Kreativität**
- ☑ **Humor**
- ☑ **Organisationstalent**
- ☑ **Entscheidungsfreude**
- ☑ **Umsetzungsstärke.**



Sonja Dirr



apricot Profil

Koordinaten

SITE	www.apricot.at
BLOG	www.apricot.at/blog
FACEBOOK	www.facebook.com/apricot1050
TWITTER	http://twitter.com/apricot1050
PINTEREST	http://pinterest.com/apricotmc/
FOURSQUARE	http://foursquare.com/apricot1050
XING	https://www.xing.com/profile/Sonja_Dirr
LinkedIn	http://at.linkedin.com/pub/sonja-dirr/1/884/657
SKYPE	apricot1050