

PROFIL SÖREN GREB



SENIOR MARKETING EXECUTIVE & TRANSFORMATIONSBEGLEITER

25+ Jahre Marketing Leadership | Marke | Change | Kommunikation

Interim Management • Projektleitung • Strategische Beratung

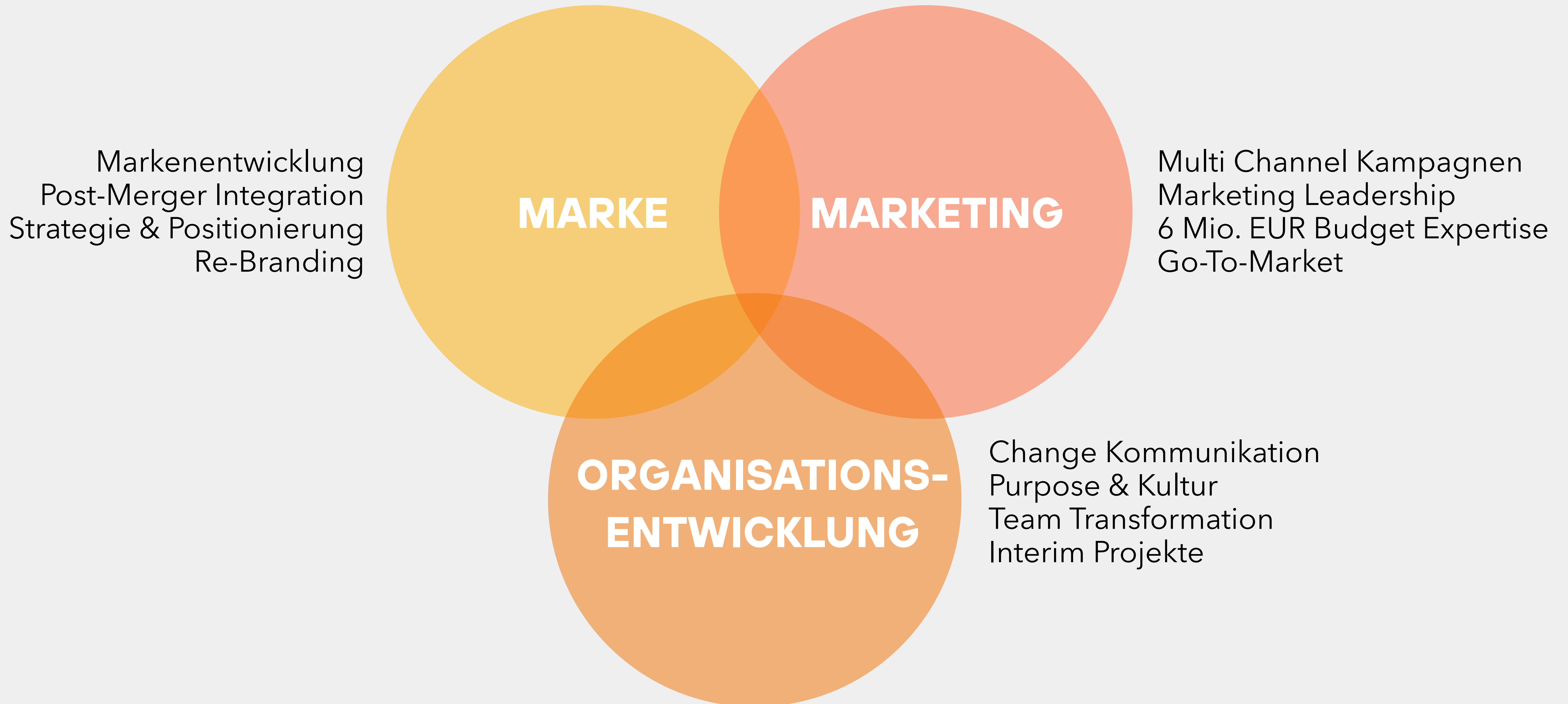
Ich bringe Bewegung in etablierte Marken und begleite Unternehmen durch Veränderungen - von Post-Merger-Integration über Re-Branding bis zu neuen Marketingstrategien.

Mit langjähriger Führungserfahrung verbinde ich bewährte Markenstrategie mit moderner Change-Kompetenz und digitalem Marketing-Know-how. Mein Wirkungsbereich: Internationale Konzerne, Mittelstand, Agentur und Start-Ups.

TRACK RECORD: 6 Mio. EUR Budget-Verantwortung | 40+ Länder International | Post-Merger-Expertise | B2C & B2B Excellence

MEINE KERNKOMPETENZEN

Marke + Marketing x Change Management.



EXPERTISE & SKILLS

Senior Leadership Expertise.

BUDGET & STAKEHOLDER MANAGEMENT

- Marketing Budget-Management: bis 6 Mio. EUR (*CONVERSE, Brooks*)
- Post-Merger Integration: 4,5 Mio. EUR Global Campaign (*Atradius*)
- ROI-Controlling & Performance-Optimierung
- C-Level Communication & Board Reporting

MARKETING & KOMMUNIKATION

- Integrierte Multichannel-Kampagnen (Online/Offline)
- Marketing Automation: HubSpot (*Another Monday*)
- Performance Marketing: Google/Meta Ads, Social Media (*Another Monday*)
- Brand Storytelling & Content-Strategien
- Markenstrategie & Markenmanagement

TRANSFORMATION & CHANGE

- Post-Merger Marketing-Integration (*Atradius*)
- Marken-Repositionierung & Rebranding-Prozesse
- Kulturwandel-Kommunikation (Technisat)
- Workshop-Moderation & Stakeholder-Alignment
- Weiterbildung: zertifizierter Transformation Facilitator

SOFT SKILLS & LEADERSHIP

- Team-Entwicklung & Coaching (bis 12 Mitarbeiter)
- Internationale Matrix-Organisation (40+ Länder)
- Co-Creation & Workshop-Facilitation
- Humor & Empathie in Change-Prozessen

CASE MARKENENTWICKLUNG

Post Merger Markenentwicklung Atradius - Projektleiter global.

Aufgabe



Die aus einer Fusion hervorgegangene international operierende Kreditversicherungsgesellschaft Gerling NCM musste aufgrund einer neuen Eigentümerstruktur eine eigenständige neue Markenidentität werden.

- Entwicklung eines neuen Markennamens
- Entwicklung einer neuen Corporate Identity
- Internationale Awareness & Image Kampagne

Lösung



- ◆ Global schutzfähiger Markenname ATRADIUS inkl. Claim
- ◆ Neues Markenlogo + Corporate Design
- ◆ Neue Marketinganwendungen (Website, Digital Ads, Print ...)
- ◆ Integrierte Marken- und Kommunikationsstrategie
- ◆ Kampagnen- und Mediaplanung für cross-mediale Kampagne 4,5 Mio. EUR Budget
- ◆ Marktforschung zur Validierung von Markenbekanntheit und Markenimage

Ergebnis



- ▶ Entwicklung & Etablierung einer vollständigen Markenidentität in 6 Monaten
- ▶ Roll-Out der neuen Corporate Identity in 40 Ländern in 3 Monaten
- ▶ Auspielung Awareness & Image Kampagne in Europa
- ▶ 8% Verbesserung Awareness
- ▶ 17% Verbesserung Image
- ▶ Neustrukturierung & Integration des Marketingteams in D und NL
12 Mitarbeitende

CASE MARKENFÜHRUNG

Multi Channel Marketing CONVERSE - Marketing Director DACH.

Aufgabe



Die ikonische Sneakermarke CONVERSE benötigte innovative Markenaktivierungen mit 6 Mio. EUR Budget-Verantwortung für die musikkaffine, urbane Zielgruppe im DACH-Raum .

- Emotionale Aufladung der Marke
- Steigerung der Markenrelevanz für die Kernzielgruppe
- Entwicklung innovativer Markenerlebnisse abseits klassischer Werbung
- Integration von analogen und digitalen Maßnahmen für maximale Reichweite

Lösung



- ◆ Budget-Management: 6 Mio. EUR Marketing-Investment DACH p.a.
- ◆ Innovative Multichannel-Kampagnen: "Just add color" mit Live-Streetart
- ◆ Digital-Integration: Social Media Voting für "Converse Clashwall"
- ◆ Event-Marketing: Secret Gigs, Hurricane Festival Sponsoring
- ◆ Team-Leadership: 4 Mitarbeiter Marketing DACH
- ◆ Performance-Marketing: Erste digitale Lead-Generation-Tests
- ◆ Innovativer Mediamix mit Fokus auf unkonventionelle Umsetzungen (z.B. Train-Station Takeover Berlin Alexanderplatz)

Ergebnis



- ▶ 22% Steigerung der Markenpräferenz in der Kernzielgruppe
 - ▶ Erste interaktive Mural-Aktivierung mit Live Painting über Social Media in Deutschland
 - ▶ Musik-Testimonials wichtigste Marken Touchpoints mit 42%
 - ▶ 23% Umsatzsteigerung bei Kernprodukt "Chuck Taylor All Star" über „Just add color“ sowie Auszeichnung für innovativste Marketingkampagne 2013
 - ▶ Einzigartige Cross-Culture Markenaktivierung „CONS Space 002“ mit arte Doku
- <https://www.youtube.com/watch?v=49KbO0Ekdbg>

CASE ORGANISATIONSENTWICKLUNG

Entwicklung Innovationskultur und -kommunikation Technisat - Projektleiter & Berater.

Aufgabe



Das Unternehmen für Unterhaltungselektronik Technisat hatte ein Innovationsprogramm mit Inkubatorenteams gestartet, welches kommunikativ und kulturell begleitet werden sollte.

- Information und Überzeugung der internen Stakeholder
- Schaffung von Motivation & Engagement
- Beseitigung von Transformationshindernissen
- Entwicklung einer Innovationskultur

Lösung



- ◆ Workshops mit der Geschäftsführung, Marketing, Kulturbotschaftern
- ◆ Tiefeninterviews mit allen Führungskräften (Culture Map)
- ◆ Entwicklung von Innovationsnarrativ und Innovationsdesign für interne Kommunikation
- ◆ Erarbeitung einer Kommunikationsstrategie mit neuen Formaten und Kanälen
- ◆ Koordination einer Mitarbeiterumfrage
- ◆ Entwicklung einer individuell zugeschnittenen Innovationskultur
- ◆ Ableitung von Prinzipien und Handlungsfeldern für innovationförderndes Verhalten

Ergebnis



- ▶ Verbesserung von Kommunikation & Transparenz zwischen GF und Key Stakeholdern im Unternehmen
- ▶ Adaption von Narrativ und Design bei internen Kommunikationsformaten
- ▶ 6 erfolgreich moderierte Workshops und 1 Projekt Kick Off
- ▶ 17 Tiefeninterview zur Erstellung Culture Map
- ▶ Mitarbeitenden-Umfrage Survey zur Ist-Kultur mit 300 Befragten
- ▶ 8 validierte Leitsätze für eine Innovationskultur
- ▶ Verbessertes Innovationsmindset in der Belegschaft, gestärktes Vertrauen in die Geschäftsführung

INTERIM CASE GO-TO-MARKET

Marktlaunch einer Gesundheits App planhero - Interim CMO.

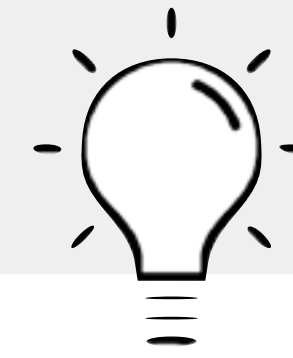
Aufgabe



Das Start-Up planhero hat eine App für die digitale Vermittlung von Pflegediensten entwickelt und benötigte Interim Marketing-Support für den Marktlaunch.

- Koordination und Steuerung des Marktlaunchprozesses von der App planhero
- App in der Fachwelt bekannt machen und Nachfrage initiieren
- Entwicklung einer Kampagne und eines Messeauftritts für Fachmesse ALTENPFLEGE 2022 in Essen
- Entwicklung und Produktion von Merchandising Artikeln

Lösung



- ◆ Weiterentwicklung des Markendesigns auf Kommunikationsformate (Website, Digital Ads, Messestand, Merch-Artikel, OOH)
- ◆ Konzeption der Launchkampagne mit Leitidee, Kernbotschaften und Anzeigenformaten
- ◆ Design und Produktion des Messestandes
- ◆ Entwicklung und Umsetzung eines aufmerksamkeitsstarken Marketing-Stunts im Rahmen des Messeauftritts (Silent Demo in der Messehalle zur Durchsetzung besserer Pflegepersonalplanung)

Ergebnis



- ▶ Entwicklung und Umsetzung der Go-To-Market Strategie in 3 Monaten
- ▶ Marketing-Stunt und Messeauftritt kreieren signifikante Aufmerksamkeit und „Buzz“ auf der Messe
- ▶ Die virale Kommunikation sorgt für 42 zusätzliche Messe-Gespräche mit Vertriebsteam und erhöhter Nachfrage nach der App
- ▶ planhero gewinnt bei START-UP Challenge den Preis in der Kategorie „Communication & Documentation“

MEINE INTERIM DNA

„Interim-ready“ durch Erfahrung und Projektskills.

SOFORTIGE HANDLUNGSFÄHIGKEIT

- 25+ Jahre Erfahrung = Keine Lernkurve bei Marketing-Basics
- Ich kenne die Challenges von zeitlich begrenzten Mandaten
- Von Tag 1 operational und entscheidungsfähig

EXTERNE PERSPEKTIVE MIT INTERNER WIRKUNG

- Als Berater/Projektleiter war ich immer "der von außen"
- Objektiver Blick, aber mit voller Umsetzungsverantwortung
- Keine Corporate Politics - nur lösungsorientierte Führung

BEWÄHRTE "REIN-RAUS"-MENTALITÄT

- Projekte haben klare Start- und Endpunkte
- Ich komme für Ergebnisse, nicht für Karriere
- Professionelle Übergabe statt endlose Verlängerung

TRACK RECORD INTERIM-ÄHNLICHER MANDATE:

- ◆ planhero Interim CMO (6 Monate):
Startup Launch von 0 auf Marktpräsenz
- ◆ CROMATICS Langlauf-Projekte (18+ Monate): Multi-Client-Projekte, konstante Resultate
- ◆ Technisat Transformation (9 Monate):
Kulturwandel in traditionellem Mittelstands-Umfeld

FAZIT: Ich arbeite seit Jahren wie ein Interim Manager - jetzt auch offiziell verfügbar für Ihre Herausforderungen.

MINDSET & ARBEITSWEISE

Was mich von anderen Marketing Experten unterscheidet.

MARKETING TRIFFT VERHALTENSWISSENSCHAFT

Mein ganzheitlicher Studien-Fokus an der FU Berlin

- Was motiviert Menschen, etwas zu kaufen?
- Warum verhalten sich Menschen in Teams/Organisationen so und nicht anders?
- Ursachen verstehen führt zu zielgerichteten Marketing-Lösungen & fokussierten Transformationen

„WE NEVER DO THINGS TWICE“

Leitsatz und Philosophie bei CONVERSE

- Kreativität und Innovation als Game-Changer im Marketing
- Einzigartig sein überzeugt Menschen - Mut sticht Sicherheit und generiert einen höheren ROI
- Ein smarterer Mediamix macht häufig den Unterschied (digital x IRL)

DUALE PERSPEKTIVE ALS SUPERKRAFT

Führungspositionen verschmelzen mit Agenturprojekten

- 14+ Jahre Senior Marketing in Unternehmen: ich kenne die internen Realitäten und Challenges
- 7+ Jahre Projektleitung: ich sehe von Außen, was wirklich funktioniert
- Diese Kombination macht mich operativ und strategisch schlagkräftig

ÜBERZEUGTER „BRAND WIZARD“

Warum Marke mehr als nur ein Logo ist

- Marke ist ein lebendiges, adaptives Ökosystem und wichtiger Treiber für Wachstum & Veränderung
- Das Brand Holosphere Modell vereint Markt, Identität und Positionierung und ist mein No.1 Framework für Markenführung
- Marken brauchen regelmäßige Product-Market-Checks

BERUFLICHE STATIONEN

Markenstrategie, Berater & Interim Manager - Agenturprojekte

CROMATICS Cologne, Köln und Dresden, 2019 - heute

○ **Markenentwicklung und -transformation**

Weiterentwicklung und Transformation von Marken inklusive Employer Branding, Entwicklung von Markenidentitäten..

○ **Markenkommunikation und Kampagne**

Entwicklung von digitalen Marken- und Produktkampagnen. Spezialfokus: aufmerksamkeitsstarke, einzigartige Markenaktivierungen.

○ **Team- und Organisationsentwicklung**

Steuerung und Beratung für Leitbild- und Kulturentwicklung. Spezieller Fokus: Kommunikations- und Kulturarbeit in Change/ Innovationskontexten.

○ **Projektmanagement und Interim Management**

Planung, Strukturierung, Budgetierung und Steuerung von unterschiedlichen Agenturprojekten sowie Übernahme von Interim-Funktionen:

- Interim Projektleitung „Markenentwicklung Sneakerpflege“ für die CROMATICS GmbH in Dresden
- Interim CMO für die Gesamtkoordination des Marktlaunches einer App für die Vermittlung von Pflegediensten (planhero GmbH).

Head of Marketing

ANOTHER MONDAY, Köln 2016 - 2019

Entwicklung Markenname und Markendesign, Positionierung der Marke, Aufbau des digitalen Marketing-Funnels und Entwicklung der Employer Brand für ein Tech-Start-Up.

Leiter Marketing

BROOKS SPORTS, Münster 2014 - 2016

Emotionalisierung von Running über Markenaktivierung im DACH-Raum mit Event-Fokus „Run Happy“, Erarbeitung der Go-To-Market Strategie mit Retailmarketing, Restrukturierung des Marketingteams.

BERUFLICHE STATIONEN

Leiter Marketing

CONVERSE - ALL STAR DACH, Neuss 2011 - 2014

360°-Marken- und Produktkampagnen mit innovativen Aktivierungsformaten und integriertem Mediamix, Durchführung von Festivalsponsorings mit eigener Markenpräsenz (z.B. Hurricane Festival) oder eigenen Musik-Events.

Selbständiger Marketingberater

MARKETINGBUREAU, Köln 2009 - 2010

Erstellung von Kommunikations- und Mediakonzepten sowie von Markenprofilen auf Projektbasis.

Leiter Communication & PR

SCOR DEUTSCHLAND, Köln 2006 - 2009

Internationales Markenmanagement, Markenkommunikation und PR.

Abteilungsleiter Group Marketing

ATRADIUS KREDITVERSICHERUNG AG, Köln/ Amsterdam 2002 - 2005

Leitung des globalen Umfirmierungsprozesses nach der Fusion von zwei Kreditversicherern in Deutschland und in den Niederlanden, inkl. Roll-Out in 40 Ländern. Konzeption einer globalen crossmedialen Imagekampagne zur Unterstützung des Markenlaunches.

Andere Marketing-Positionen

KAT INTERNATIONAL AG, Köln

PRAHL_RECKE, Ges. für Marken- und Firmenprofile mbH, Düsseldorf

GERLING KONZERN, Frankfurt und Köln

Diplom-Kaufmann, Marketing & Management, FU Berlin 

MEIN ANGEBOT

Senior Marketing & Transformationsexpertise.

FÜR WEN

WAS ICH ÜBERNEHME

WIRKUNG

Unternehmen nach Merger z.B. Industrie, Versicherung, Pharma	Post-Merger Marketing-Integration: Markenstrategie, CI, Kommunikation	Neue Markenidentität + Klarheit + Akzeptanz bei Mitarbeitenden
Traditionsmarken im Wandel z.B. Mittelstand, Familienunternehmen	Rebranding & Positionierung: Strategie, Markenkern, Designsystem	Relevanz im Markt + Differenzierung + Anschlussfähigkeit für neue Zielgruppen
Marketingteams ohne Leadership z.B. nach Fluktuation, Wachstum, Stillstand	Interim CMO / Marketing Director: Führung, Struktur, Motivation, Performance	Neues Teamvertrauen + Effizienz + Ergebnisklarheit für GF & Vertrieb
Start-ups mit Produktreife z.B. HealthTech, SaaS, Services	Go-to-Market & Markenaufbau: Kampagne, Messaging, Funnelaufbau	Sichtbarkeit + Leads + strategischer Vertrauensaufbau im Markt
Organisationen in Transformation z.B. Hidden Champions, Sozialträger, Energieversorger	Change-Kommunikation & Kulturarbeit: Leitbild, Narrative, interne Kanäle	Klarheit im Wandel + Identifikation + Orientierung für Mitarbeitende



LET'S GET STARTED!

PHONE: +49 (0)163 871 9612

MAIL: soeren@soeren-greb-interim.de

WEBSITE INTERIM: www.soeren-greb-interim.de

PODCASTS: In diversen Folgen spreche ich über Marken, Wandel und Haltung - u. a. über Purpose, Leitbildarbeit und Markenmodelle

Alle Folgen: LinkedIn-Profil oder Spotify-Suche „CROMATICS Playground Podcast“



LINKEDIN



XING