

STEFANIE PETERS - LEBENS LAUF

ZUSAMMENFASSUNG

- Erfahrene Unternehmerin und Beraterin mit Macher-DNA und internationaler Managementenerfahrung
- Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien sowie tragfähigen, skalierbaren digitalen Geschäftsmodellen
- Identifikation innovativer Marktpotenziale und Erlösquellen sowie deren pragmatische Ausschöpfung
- Breite Branchenerfahrung in Internet/E-Commerce (B2C/B2B), Medien, Immobilien, Mobilität und Konsumgüter
- Analytisch-strukturierte Arbeitsweise, prozesssichere Umsetzung, empathischer, ergebnisorientierter Führungsstil
- Starke Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten, vertriebsstark, Verhandlungsgeschick, agiles (Change) Management, Teamplayer



AUSBILDUNG

- 1998 **INSEAD, Fontainebleau, Frankreich**
MBA-Programm (12 Monate)
Schwerpunkte: Marketing, Change Management
- 1989-1993 **Universität Passau**
Studiengang: Betriebswirtschaftslehre, Fremdsprachen (EN, FR, SP)
Schwerpunkte: Organisation, Produktion, Wirtschaftsfranzösisch

BERUFSERFAHRUNG

- Seit 2012 **enable2grow GmbH, Berlin und München**
Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin, Partner
Unternehmensaufbau, Kundenakquisition- und betreuung, Projektmanagement, Marketing/PR
Einsatz und Führung von 50+ Senior Enablern, Aufbau einer Partnerstruktur
Wachstumsberatung für etablierte Internetunternehmen und Mittelstand, z.B.
- mytheresa.com: strategische Kundensegmentierung, Entwicklung eines Kundenbindungsprogramms für Top-Kunden; operative Umsetzung von loyalitätssteigernden Maßnahmen
 - MSH - 24/7: Reorganisation über vier Standorte zur Steigerung von Innovation und Effizienz
 - Sedo: Optimierung der Vertriebsprozesse in Einklang mit neuer Strategie und Strukturen
 - Softgarden - HR New Media: Entwicklung einer Wachstumsstrategie inkl. Repositionierung
 - PosterXXL: Überarbeitung der Marken- und Marketingstrategie, Reorganisation, operative Umsetzung neuer Strukturen, Prozesse, KPIs
 - Scout24: Umfassende Wachstumsstrategie inkl. M&A, Pricing, Produkt, Innovation
 - Hitfox Group: Marktanalyse und Markteintrittsstrategie für FinTech Startup in 5 EU Länder
 - JLL: Erarbeitung Digitalstrategie, Organisation Design und Umsetzungsplan für Europageschäft
 - Tasly Group (China): Produktentwicklung, Marktforschung und Markteintrittsstrategie DE
 - Qixxit/DB Vertrieb: Überarbeitung von Strategie, Produkt, Positionierung anhand Design Thinking Methodik; Erstellung „Fit for Market“ Programm inkl. operative Roadmap
 - ADAC: Erarbeitung einer „Make-or-Buy Strategie“ für Digitales Camping, Konzeption und Umsetzung einer Online-Campingplattform (heute: pincamp)
 - Dataminr Inc.: Entwicklung Markteintrittsstrategie DACH, inkl. Use Cases, Positionierung, USP; Aufbau B2B Sales, inkl. Interims Sales Director, Aufbau eines lokalen Netzwerks
- Erfolge:** Aufbau des Kernteams auf 50+ Top Enabler; Umsatzsteigerung 40% CAGR (2012-2019), Akquisition namhafter Unternehmen wie Scout24, Hitfox Group, Deutsche Bahn, Jones Lang Lasalle, Tasly Group, Bauer Media Group, Wolters Kluwer, ADAC, Dataminr.

STEFANIE PETERS - LEBENS LAUF

- 2008-2011 **STARTSMARTonline, München/Zürich**
Selbstständige Beraterin, Interims-Management, Coaching
- digading.ch (curated social shopping): Interims-CEO, Strategie, Positionierung, Businessplan, Investorengespräche, Kooperationen
 - jomondo.de (Vermittlung von Online-Jobs): Interims-COO, Schärfung Positionierung, Rebranding, Geschäftsmodell, Pricing, Aufbau Online-/Offline-Marketing, Aufbau Team
 - citydeal.fr (Groupon): Interims Director HR, Aufbau Recruiting, Design und Aufbau der Organisation in Frankreich von 12 auf 80 Mitarbeiter in sechs Wochen
 - The Boston Consulting Group: Aufbau einer globalen e-learning Plattform (LAB), Entwicklung didaktisches Konzept, Definition e-Module, Koordination des Designs (UX), globaler Launch
- Erfolge:** 100% Auslastung über 3 Jahre, sehr hohe Weiterempfehlungsrate, sukzessive Einbeziehung weiterer Freelance Berater, Übergang in skalierbares Geschäftsmodell (enable2grow)
- 2007-2008 **be2 GmbH, Hünenfeld (CH)/München**
Regional Manager Deutschland, Österreich, Schweiz (DACH)
Director Strategic Projects
- Führende Online-Partnervermittlung weltweit, 120 Mitarbeiter
Führung von 4-8 Mitarbeitern; Volle Geschäftsverantwortung (GuV) für die Region DACH
- Entwicklung und Umsetzung einer neuen Preisstrategie (Preissteigerung von 27%)
 - Auf- und Ausbau von Marketingkanälen und -kooperationen
 - Entwicklung eines strategischen CRM-Konzeptes (Call Center)
 - Leitung des Projekts „Net Promoter Score“ (Kundenzufriedenheit)
- 2006-2007 **Jajah Technologies S.A., Mountainview/Wien/München**
Director Business Development Europe
- Globaler Anbieter von web-basierter Internet-Telefonie, 60 Mitarbeiter
Führung von 3-7 Mitarbeitern; Verantwortung für alle Kernmärkte in Europa
- Verhandlung und Umsetzung strategischer Marketing-Kooperationen, inkl. Exklusivkooperationen mit Bild T-Online und ProSieben Sat.1
 - Aufbau eines Partnernetzwerks in Kernländern Europas
 - Repräsentative PR-Arbeit in Kooperation mit PR-Agentur
- 1999-2006 **The Boston Consulting Group, München/New York (2000-2001)/Paris (2004)**
Beraterin/Projektleiterin/Principal
- Führung von bis zu 15 Beratern/Kundenmitarbeitern, Verantwortung von Budget >€10 Mio.
Strategie- und Umsetzungsprojekte mit Schwerpunkt Internet, Medien und Konsumgüter, z.B.
- Wachstums- und E-commerce-Strategie für einen Musiksender
 - E-Commerce Studie Deutschland mit Fokus auf Konsumgüter
 - Post-Merger-Integration zweier deutscher Medienunternehmen
 - Internetstrategie für einen großen deutschen Telefondienstleister
 - Marketing- und Pricingstrategie für ein U.S.-Modeunternehmen
 - Online-Geschäftsmodell für eine deutsche Stiftung (Mütterportal)
 - Unternehmensbewertung (due diligence) eines TV-Shoppingportals
- Erfolge:** Frühzeitige Expertise in E-Commerce in Europa (1999), Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle in USA (2000-2001); Klarer Fokus auf (primär digitale) Wachstumsthemen und Change Management; Zahlreiche internationale Kundenprojekte, u.a. einzige nicht-französische Projektleiterin eines großen Post-Merger-Integration Projekts in Paris (2004)
- 1993-1997 **Accenture, München**
Beraterin, Change Management Competency Group
- Führung von bis zu 5 Beratern/Kundenmitarbeitern
Systemintegrationsprojekte mit Schwerpunkt Telekommunikation

STEFANIE PETERS - LEBENS LAUF

SONSTIGE KENNTHNISSE UND INTERESSEN

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (fließend)
- Französisch (fließend)
- Spanisch (solide)
- Italienisch (Basis)

Interessen

- Sport (Yoga, Tennis, Skifahren, Mountainbiking, etc.)
- Kultur (Design, Lifestyle, moderne Kunst, Reisen, Sprachen und fremde Kulturen)
- Networking (All MBA Network, IAAG, BCG Alumni, Zirkel X)

Mitgründerin

- INSTEAD, studentische Unternehmensberatung der Universität Passau (1991, heute über 2.000 aktive Mitglieder)
- Digital Growth Alliance, Verband führender Dienstleistungsunternehmen für die digitale Wirtschaft
- Chairwoman und Co-Organisatorin des IAAG Entrepreneurship Forums

(Co-)Autorin

- Buch „E-Business: Aufbruch in eine neue Gründerzeit“ (Bertelsmann)
- BCG E-Commerce Studien für Deutschland und Europa (shop.org)
- Fachbeitrag „Go global, act local“ reicht nicht“ (Gründerszene)
- Fachbeitrag „How to build brand value in the digital world“ (Venture Village)
- Gastbeitrag „5 Tipps für Startups, die erfolgreich wachsen wollen“ (Berlin Valley)
- Gastbeitrag „Wie entwickle ich eine digitale Vision und Strategie?“ (Impulse)

Beirätin / Aufsichtsrätin

- Mitglied des Aufsichtsrats STAFFBOOK AG, Hamburg
- Beirat Deposix GmbH, München
- Beirat Noblesse Cordiale, Starnberg

Mentorin

- Axel Springer Plug 'n Play (2012-2018)
- wayra (Jury demo day)
- diverse Startups (third-of-life, joinesty, Noblesse Cordiale)

Sprecherin & Moderatorin

- NOAH (London)
- DLD Konferenz (München)
- X-Days (Interlaken, CH)
- Heureka (Berlin)
- Web de Cologne Paneldiskussion zum Thema „Corporate Innovation“ (Köln)
- dmexco Paneldiskussion zum Thema „AdTech Unternehmen in Europa“ (Köln)