

PROFIL

ROMAN ECKSCHLAGER



SCHWERPUNKTE

- Marketing Enthusiast
- Sales Professional
- Omnichannel Builder
- Digital Helpmate
- Networker

ZUR PERSON

Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Führungspositionen in den Bereichen Strategie, Transformation, Sales und Marketing in verschiedenen Geschäftsbereichen (B2B, B2C).

Unternehmerische Einstellung, leidenschaftliche, entscheidungsfreudige und entschlossene Führungspersönlichkeit, die Spaß am Aufbau und an der Entwicklung des Teams hat.

Problemlöser mit unerschütterlichem Engagement und ständiger Konzentration auf das Vorantreiben des Geschäfts, um ständige Verbesserungen zu erzielen.

- **Marketing Enthusiast**

Ich lebe für Marketing, ich bin generalistisch ausgerichtet und habe sowohl online als auch offline die Expertise, ein Unternehmen strategisch als auch operativ zu begleiten.

- **Sales Professional**

Wenn ich meine Superkraft beschreiben müsste, dann wäre das ganz klar Empathie. Nur durch Authentizität und Einfühlungsvermögen sind erfolgreiche Verkäufe, ohne verkaufen zu müssen, möglich.

- **Omnichannel Builder**

Der Kunde steht immer im Mittelpunkt aller relevanten Entscheidungen. Es ist wichtig, den Zugang zum Produkt oder der Dienstleistung so barrierefrei wie möglich zu gestalten. Der Kunde der Zukunft unterscheidet nicht mehr zwischen online oder offline, er will beides.

- **Digital Helpmate**

Ich begeistere mich sehr für neue Technologien und zeitsparenden Tools wie: CRM-Programme, MarketingAutomation, IOT uvm. Um immer up to date in dieser Branche zu sein, verwende ich viel meiner privaten Zeit für Weiterbildungen.

- **Networker**

Unabhängigkeit von Agenturen zu erlangen, war die letzten Jahre mein Hauptziel. Ich habe mir ein Freelancer-Netzwerk aus Programmierern, Online-Marketern, Copywritern, Verkäufern und IT-Administratoren aufgebaut. Dieses Team und meine gute Vernetzung in die Marketing-Umwelt ermöglichen es mir, zeitnah Unternehmen fit für Ihren Auftritt zu machen.

PROFIL

ROMAN ECKSCHLAGER

BERUFSERFAHRUNG

- **APARAVI**

1.1.2021 – 1.7.2022 | München

Managing Director (1.8.2021 – 1.7.2022) - Head of Sales & Marketing (1.4.2021 – 31.7.2021) -
Sales Manager (1.1.2021 – 31.03.2021)

Erfolge:

- Partnerschaften mit den Big Playern der Branche: Software One, Cognizant und Microsoft
- Pilotprojekte mit dem BMF und dem deutschen Amt für Statistik
- Über 200 Opportunities im Partner Segment

- **FELLHOF**

10.9.2014 – 30.9.2020 | Salzburg

Anteilseigner (1.6.2016 – jetzt) - Marketing & Vertriebsleiter (1.6.2016 - 30.09.2020) -
Vertriebsleiter (10.9.2014 – 30.5.2016)

Erfolge:

- Die Marke Fellhof wird in über 30 Ländern verkauft
- Steigerung des Umsatzes von 2014 – 2019 um 85%; Steigerung des Gewinns um 160%
- Anteilseigner des Unternehmens

- **FELLSHOP**

1.1.2009 – 29.2.2016 | Salzburg

Founder

Erfolge:

- Entwicklung zum größten Onlineshop Mitteleuropas für Naturfellprodukte
- Steigerung des Umsatzes um 3.500% und Steigerung des Gewinns um 2.500%
- Verkauf des Unternehmens an den Lieferanten Fellhof GmbH

PROFIL

ROMAN ECKSCHLAGER

ALLGEMEINE & BERUFLICHE BILDUNG

- 8.9.1990 – 1.7.1999
Werkschulheim Felbertal (AHS mit Abitur)
- 6.9.2018 – 21.12.2020
FH Wien der WKW (Master of Science)
- Abschlussarbeit: Digitale Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten
- Inbound Certified Hubspot
- Google Ads Certificate
- Diverse Weiterbildungen, Seminare und Konferenzen
- Trainer für Community Management und Social Selling (WIFI Salzburg)
- Dozent Social Selling (Technologiezentrum Glehn)

REFERENZEN

Beitrag über nachhaltiges Datenmanagement:

<https://www.it-daily.net/it-management/big-data-analytics/was-hat-datenmanagement-mit-kli-maschutz-zu-tun>

Beitrag über Omnichannel:

<https://www.pressebox.de/pressemitteilung/peakmedia-og/Peakmedia-und-Fellhof-auf-dem-Weg-zum-Omnichannel/boxid/1008863>

KONTAKTDATEN

E: ds@commkey.at

Tel: +43 664 345 1308