

**Initiativbewerbung als Geschäftsführer, Vorstand, Direktor Vertrieb / Marketing /
Kommunikation - mit umfassender KI-, Digitalisierungs- und Transformationskompetenz**

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Executive Leader und M.A. blicke ich auf über 20 Jahre Führungserfahrung im Dienstleistungssektor – mit Schwerpunkten im Bildungsbereich und der Medienbranche – zurück, davon sieben Jahre als Vorstand. Meine Kernkompetenz liegt in der ganzheitlichen Unternehmenssteuerung, der Markenentwicklung und -führung sowie der erfolgreichen Begleitung komplexer Transformationsprozesse (Turnaround und Wachstum). Meine kaufmännische Verantwortung umfasste die gesamte P&L-Verantwortung, das Controlling sowie die Budgetplanung für Einheiten mit einem Jahresumsatz von bis zu 30 Millionen Euro und siebenstelligen Budgets. Diese Management-Erfahrung verbinde ich strategisch mit einer tiefen Expertise in der Digitalisierung von Prozessen, im digitalen Vertrieb, im B2B- und B2C-Vertrieb sowie in den Bereichen Markenführung, Marketing und Kommunikation.

Meine bisherigen Verantwortungsbereiche und Erfolge – schwerpunktmäßig bei ProContent, der FOM Hochschule und der International School of Management (ISM) – umfassen:

- Führung von bis zu 9 Direct Reports und 30 MA sowie Zusammenarbeit mit rund 180 externen Experten
- Personalkosten nachhaltig um 15% pro Jahr gesenkt (durch Prozessoptimierung und Digitalisierung interner Abläufe und die Integration von KI-Lösungen)
- Strategische Neuausrichtung der IT-Infrastruktur sowie die Einführung moderner CRM- und KI-Systeme führten zu einer jährlichen Kosteneinsparung von 40% (Transformation & Digitalisierung)
- Digitaler Vertrieb & E-Commerce: Konsequenter Auf- und Ausbau digitaler B2B- und B2C-Vertriebsstrukturen, resultierend in einer unmittelbaren Umsatzsteigerung von 23%
- Key Account Management auf C-Level mit Wachstumsraten von bis zu 300% bei ProContent
- Internationale Vertriebssteuerung: Strategische Markterschließung (Asien, Süd-/Osteuropa, LATAM), operativ flankiert durch die Steuerung von jährlich über 100 B2B- und B2C-Messen
- Integration externer Bildungsakademie (M&A), Aufbau B2B-Vertrieb an der ISM sowie die Expansion auf sechs Standorte (Studierendenzahl von 1.400 auf 3.600 - Wachstumsraten bis zu 18% p.a.)
- Strategische Markenführung: Ganzheitliche Markenentwicklung und erfolgreiche Umsetzung komplexer Re-Brandings sowie Global-Brand-Transitions (u. a. ProContent, ISM, EVO)

Strategische, unternehmensrelevante Projekte über alle Unternehmenshierarchien hinweg, sowie Gremienarbeit haben mich ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick gelehrt. Meine Mitarbeiter, Projektteams als auch externe Kooperationspartner schätzen meine ausgeprägte Lösungs- und Serviceorientierung. Mein Führungsstil ist durch klare, proaktive Kommunikation auf Augenhöhe sowie Zielorientierung gekennzeichnet. Darüber hinaus bin ich daran gewöhnt datengestützte, anspruchsvolle Entscheidungen zu treffen und diese konsequent umzusetzen. Neben meiner deutschen Muttersprache spreche ich Englisch verhandlungssicher.

Mit freundlichen Grüßen

Daniel Lichtenstein

INITIATIVBEWERBUNG



ALS GESCHÄFTSFÜHRER, VORSTAND, DIREKTOR VERTRIEB / MARKETING / KOMMUNIKATION

PROFIL

- Executive Leader mit über 20 Jahren Erfahrung in der Führung, sieben Jahre als Vorstand
- P&L-Verantwortung bis zu 30 Mio. Euro p.a. sowie Führungsspanne bis zu 9 Direct Reports, 30 Mitarbeitenden und 180 externen Freiberuflern
- Langjährige Expertise in der Unternehmenssteuerung, Markenentwicklung und -führung sowie im klassischen und digitalen Vertrieb (B2B/B2C)
- Entwicklung skalierbarer Geschäftsmodelle und strategischer Neuausrichtungen (Turnaround/Wachstum)
- Konsequente Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Integration von KI-Lösungen zur signifikanten Effizienzsteigerung und Prozessautomatisierung
- Erfahrung in komplexen Unternehmensstrukturen inkl. Tochtergesellschaften, M&A und Joint Venture
- Souveränes Stakeholder-Management an der Schnittstelle von Wirtschaft und Politik auf oberster Führungsebene (C-Level)

ERFOLGE

- **Umsatzwachstum & Skalierung:** B2B-Umsatz +200% (Key Accounts +300%); Standort-Expansion von 1 auf 6 inkl. Kundenwachstum von 1.400 auf 3.600 (12% bis 18% p.a.)
- **Kosten & Effizienz:** 40% Kostensenkung (p.a.) durch IT-Restrukturierung und KI-Einsatz (z B. Reduktion von Content-Produktionszyklen -75%)
- **Digitaler Vertrieb & B2B:** +30% digitale B2C-Kundenkontakte, Umsatzsteigerungen durch Aufbau von CRM- und E-Commerce-Strukturen sowie M&A einer externen Akademie und Aufbau B2B-Vertrieb
- **Finanzierung:** Jährliche Akquise sechsstelliger Drittmittel (EU, Stiftungen) zur strategischen Absicherung

PERSÖNLICHE DATEN

- Daniel Lichtenstein, geb. Rott
- geb. 14.03.1972 in Essen
- geschieden, zwei Kinder (17 und 14)

BERUFSERFAHRUNG

09.25 bis 04.26 **Geschäftsleiter Bildungsinnovation**

FOM Hochschule für Ökonomie und Management gGmbH, Essen

1.500 MA, 220 Mio. € Gesamtumsatz, private Fachhochschule

Verantwortungsbereiche:

- P&L- & Bereichsaufbau: Strategischer Personal- und Budgetaufbau für neuen Geschäftsbereich (direkte Berichtslinie an den Gesellschafter)
- Business Development & Digitaler Vertrieb: Hauptverantwortlicher Aufbau digitaler Geschäftsbereiche (Fernstudium) inkl. Entwicklung und Umsetzung digitaler Vertriebskonzepte
- Go-to-Market & Lead Gen: Konzeption marktfähiger Positionierungsmodelle sowie Aufbau skalierbarer Lead-Generierungsprozesse (Marketing Automation)
- KI-Integration & Customer Journey: Einsatz strategischer KI-Lösungen in Betreuung und Service zur Optimierung der digitalen Student/Customer Journey inkl. Gespräche mit Google

Erfolge:

- Entwicklung und Umsetzung eines KI-Agent mit der Ressort-Leitung IT zur Automatisierung der Content-Erstellung für Fernstudienbriefe; Reduktion des Produktionszyklus um 75%

Wechselmotivation: Aufhebung wegen unterschiedlicher strategischer Auffassungen

03.22 bis 08.25 **Freiberuflicher Dozent**

FOM Hochschule für Ökonomie und Management gGmbH, Essen

in den Fachbereichen Online-Marketing, E-Commerce, Vertriebsmanagement, CRM

02.19 bis 08.25 **Geschäftsführender Vorstand, Leiter**

ProContent gGmbH, vormals ProContent gAG, Essen

11 MA, 1,5 Mio. € Gesamtumsatz, Weiterbildungsakademie/Erwachsenenbildung/Medien

Verantwortungsbereiche:

- Disziplinarische Führung von 9 MA (direct reports) und 180 Freiberuflern/Coaches
- Gesamtumsatzverantwortung, sechsstelliges Budget
- Strategische Unternehmensführung & P&L:
 - Kfm. Gesamtverantwortung für die wirtschaftliche Steuerung
 - Jährliche Budgetplanung
 - Reporting gegenüber Aufsichtsrat und Gesellschaftern
 - Realisierung einer nachhaltig profitablen Unternehmensstrategie
- Ganzheitlicher Neuaufbau der Marke: Implementierung einer neuen Markenstrategie in Abstimmung mit Gesellschafter und AR
- Consulting & B2B-Services: Strategische Beratung mittelständischer Verlage bei der digitalen Transformation (Fokus auf Redaktionsprozesse, Vermarktung und digitalen Vertrieb)
- Aufbau hochkonvertierender E-Commerce-Plattform zur Markterschließung für B2B/B2C
- Implementierung von KI in Geschäftsprozesse zur nachhaltigen Senkung von Personalaufwand und -kosten um 15% p.a., End-to-End Digitalisierung des gesamten Vertriebszyklus
- Sicherung der finanziellen Stabilität durch das jährliche Einwerben sechsstelliger Drittmittel und Sponsorings (u. a. EU, Staatskanzlei NRW, Stiftungen)
- Kontinuierliche Modernisierung der Organisationsstrukturen sowie Leitung komplexer Infrastrukturprojekte (Revitalisierung der Gewerbeflächen, Modernisierung der Arbeitswelten)

Erfolge:

- Marke & Umsatzwachstum: Erfolgreicher Marken-Neuaufbau und massiver Ausbau des B2B-Segments (Steigerung der Key Accounts um 300%, des Segmentumsatzes um 200%) Neukundengewinnung u.a. von Flughafen Düsseldorf, Targo Bank, Audi, WDR, Brenntag etc.
- Signifikante Senkung der Personal- und Sachkosten (Kostenvorteil: 40% p.a.) durch radikale Prozessoptimierung, den gezielten Einsatz von KI-Lösungen und eine restrukturierte IT
- Digitale Skalierung: Steigerung digitaler B2C-Kundenkontakte um 30% durch konsequentes Change-Management, konzeptionelle Digitalisierung des Bildungsportfolios und Einführung systematischer CRM-Prozesse

Wechselmotivation: Abgeworben durch die Geschäftsführung der FOM

02.18 bis 01.19 **Abteilungsleiter Kommunikation, Pressesprecher (interim)**

Universität Witten/Herdecke gGmbH, Witten

550MA, 40 Mio. € Gesamtumsatz, private Universität mit mehreren Fakultäten und Instituten

- Strategische Repositionierung: Entwicklung und Implementierung einer universitätsweiten Marken- und Kommunikationsstrategie zur Schärfung des Profils – Einzelheiten auf Nachfrage

05.11 bis 01.18 **Head of Marketing, Communications & Sales, Mitglied der Hochschulleitung**

International School of Management gGmbH, Dortmund

150 MA, 32. Mio € Gesamtumsatz, private Fachhochschule mit Weiterbildungsakademie

Verantwortungsbereiche:

- Disziplinarische Führung von 29 MA, davon 7 direct reports
- Jährliche Umsatzverantwortung 30 Mio. €, siebenstellige Budgetverantwortung
- Direkte Berichtslinie an Gesellschafterin und Geschäftsführung
- Vertriebs-Expansion, M&A & B2B:
 - Skalierung von 1 auf 6 Standorte, vertrieblicher Markteintritt in neuen Zielgebieten
 - Post-Merger-Integration einer externen Bildungsakademie in die Hochschulstrukturen
 - Strategischer Neuaufbau des B2B-Vertriebs
- Digitaler Vertrieb & Marketing: End-to-End-Digitalisierung aller Marketing sowie B2C- und B2B-Vertriebsprozesse (Performance-Website, automatisiertes CRM & Controlling, Lead-Nurturing-Mailings) sowie Digitalisierung von Letter-Shop und Bildungsangeboten
- Transformation & Skalierung: Strategische Begleitung der Transformation von einer Ein-Campus-Organisation zu einer Multi-Campus-Hochschule
- „Global Brand & Language Transition“
 - Kommunikationsumstellung auf Englisch
 - Aufbau Online-Marketing und Controlling-Strukturen für den globalen Vertrieb
- Konzeption und Steuerung von jährlich über 100 B2B/B2C-Vertriebsveranstaltungen, flankiert durch digitalisierte Automatisierungs-Workflows

Erfolge:

- Umsatz & Produktinnovation: Kontinuierliche Umsatzsteigerungen durch die Einführung und konzeptionelle Digitalisierung innovativer Studienformate (Vollzeit, berufsbegleitend).
- Massives Skalierungswachstum: Steigerung der Studierendenzahlen von 1.400 auf 3.600 (Ø +12% p.a.) durch Standortexpansion und datengestützte digitale Vertriebsstrukturen.
- Globale Markterschließung: Erschließung der Zielmärkte Indien, China, Osteuropa und Lateinamerika sowie Aufbau konvertierender internationaler Vertriebsnetzwerke.

Wechselmotivation: Abgeworben durch Headhunter

10.09 bis 04.11 **Redaktionsleiter TV & Online Bewegtbild**

FUNKE-Mediengruppe (Medienproduktionsgesellschaft), Essen

6.000 MA, 1,2 Mrd. € Gesamtumsatz, Verlags- und Medienunternehmen

- Projektleitung beim Aufbau einer TV und Online-Bewegtbild Produktion sowie Konzeption und Implementierung sämtlicher redaktioneller Prozesse – Einzelheiten auf Nachfrage

Wechselmotivation: Streichung der Redaktion bei Umstrukturierung

07.05 bis 09.09 **Stabsabteilungsleiter Unternehmenskommunikation, Pressesprecher
Energieversorgung Oberhausen AG, Oberhausen**
470 MA, 220 Mio. € Gesamtumsatz, Energieversorgungsunternehmen inkl. Joint Venture

- Vorstandskommunikation, Verantwortung gesamte interne und externe Kommunikation sowie federführende Begleitung der Transformation – Einzelheiten auf Nachfrage

Wechselmotivation: Abgeworben durch ehemaligen Geschäftsführer/Vorgesetzten

01.04 bis 06.05 **Volontariat, Abschluss: Redakteur
Radio Essen Veranstaltergemeinschaft e.V., Essen**
Moderation, Nachrichtenpräsentation, redaktionelle Beitragserstellung

FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT WÄHREND UND NACH DEM STUDIUM

1993 bis 2003 **Freiberuflicher Journalist:** u.a. für FUNKE-Mediengruppe, Bundesliga.de (DFB), Radio Schleswig-Holstein, Antenne Bayern, Radio Essen, Radio NRW

STUDIUM UND SCHULE

1993 bis 1999 **Abschluss Magister of Arts:** Theater-, Film- und Fernsehwissenschaften, Sprach- und Kommunikationspsychologie, Neuere Geschichte, Ruhr-Universität Bochum
inkl. Auslandssemester in Vancouver, Kanada

1982 bis 1991 **Abschluss Abitur:** Burggymnasium Essen

MILITÄRDIENTST

1991 bis 1993 Soldat auf Zeit für zwei Jahre mit Auslandsverwendung
Supreme Headquarter Allied Powers Europe (SHAPE), Mons (Belgien)

BESONDERE KENNTNISSE

Sprachen Englisch, verhandlungssicher in Wort und Schrift

Weiterbildung 2015: Systemischer Berater (Universität zu Köln), 4 Monate
(Auszug) 2024: KI-Einsatz in Redaktionen/Kommunikation zur Content Erstellung. 1 Tag
 2024: Unterschiedliche KI-Tools, EU AI Act, Ethik der KI-Nutzung, 2 Tage
 weitere berufsspezifische Fortbildungen

IT Sehr gute Anwenderkenntnisse in Microsoft Office, CRM (MS Dynamics, HubSpot, Pipedrive), CMS (Joomla, WordPress, Typo3), KI (Chat GPT, Gemini, Gamma, Notebook, Perplexity, Eleven Labs, Midjourney, Canva), Video- und Audioschnittsysteme, Redaktionssysteme