

Christa Wilhelm

Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
Diplom Mental Coach

Österreichische Staatsbürgerschaft
Geboren am 13. Januar 1966, Vöcklabruck, Österreich
Verheiratet, 2 Stiefkinder



Coach&Consultant

Projekt Management, Marketing Beratung, Coaching,
OE & Change Management

Coach & Consultant, die seit 2008 ihre Erfahrung in Marketing, Operations und Change Management einsetzt, um high-performing Teams aufzubauen und schnelle organisatorische Veränderungen zu realisieren.

In ihrer 15-jährigen Industriekarriere, die sie sowohl in einer Start-up Company als auch in einem multinationalen Konzern zugebracht hat, war sie immer wieder für unternehmenskritische Projekte mit hoher Visibilität verantwortlich. Sie bekleidete wiederholt mission-critical Positionen, in denen Veränderungsprozesse und lokale wie auch internationale Initiativen zu ihren Aufgaben zählten.

Bestehende Systeme und Prozesse durch Innovationen zu optimieren und Strategien darauf anzupassen zählt zu ihren Stärken. Abgerundet wird ihr Profil durch die hohe Fachkompetenz in IT Operations, Marketing und Kommunikation ebenso wie im Finanz-Controlling.

Sie ist bekannt als smarte Manager-Persönlichkeit, die mit Begeisterung, Engagement und einer „Alles-ist-möglich“-Einstellung führt und Teams unterstützt, ihr volles Potential und höchste Produktivität zu entfalten. Marketing & Operations versteht sie als Aufgabe eines Key Business Partners, der dabei die Geschäftsziele immer im Auge behält.

Kernkompetenzen

Fachwissen und Expertise

Prozessentwicklung, Implementierung und Optimierung ... Implementierung von organisatorischen (lokalen und globalen) Rahmenbedingungen ... Budget Management & Financial Controlling ... Begleitung umfangreicher geschäftlicher Transformationen (Globale Vendor Programme, Konsolidierung von Infrastruktur, Outsourcing, Schnelles Wachstum, etc.) ... Talent & Ressourcen Management ... Integrierte Marketing Kommunikation ... Kulturelle Veränderungen in Unternehmen

CURRICULUM VITAE

Persönliche Daten

Geboren: 13. Januar 1966, Vöcklabruck, Österreich

Staatsbürgerschaft: Österreich

Familienstand: verheiratet, 2 Stiefkinder

Beruflicher Werdegang

Seit 09/2008 **Selbständiger Coach & Beraterin, how2change.de**

Gestaltung und Begleitung von Veränderungsprozessen, Interims-Management, Projekt Management, Business Coaching, Begleitung von Veränderungen als Beraterin. Kunden von Vorstandsmitgliedern aus DAX Unternehmen bis hin zu Fach- und Führungskräfte des mittleren Managements.

Neben einer Vielzahl von Coaching-Verpflichtungen für Unternehmen wie Eumetsat, Oracle, KPMG, Sony, Swarovski, Eumetsat, Galeria Kaufhof, TSys, Magnetodyn und Microsoft Begleitung und Verantwortung für unterschiedliche Projekte.

Unter anderen:

Kunde: Global agierendes Retail-Unternehmen im Life Style Bereich

Mitarbeiter: 20.000+
Umsatz: 2,5+ Mrd. Euro.

06/2010-
01/2012

Projekt:

Wechsel von kontrollierter Arbeitszeit mit Stempeluhren auf Vertrauensarbeitszeit für 70 Mitarbeiter in einer europäischen Vertriebsgesellschaft. Business Coaching des 5-köpfigen Führungsteams sowie begleitende Maßnahmen für die mittlere Führungsebene und Kommunikation in die gesamte Organisation.

03/2011-
11/2011

Projekt:

Vorbereitung von 60 Führungskräften eines Produktionsstandortes für das Thema Veränderungsmanagement. Business Coaching des 3-köpfigen Vorstands-Teams. Erarbeitung von Standardprozessen, Einführung eines Tutoren-Systems und Ausbildung von Change-Agents.

10/2011-
03/2012

Projekt:

Teambuilding und begleitendes Executive Coaching eines 8-köpfigen internationalen Teams der Produktionsgesellschaft.

09/2012-
01/2013

Projekt:

Teambuilding und begleitendes Executive Coaching eines 16-köpfigen Teams an einem europäischen Standort.

Seit 2012-
heute

Coaching:

Einzelcoaching von Führungskräften auf der Geschäftsführungsebene und des Mittleren Managements.

Kunde: Deutscher Marketing- und IT-Services Dienstleister

Mitarbeiter: 40+

- 08/2012-
01/2013 Projekt:
6monatiges Onboarding des Managers für ein 18-köpfiges Team mit Aufgabenschwerpunkt Customer Analytics und Business Intelligence.
- 07/1998-
08/2008 **Microsoft Deutschland GmbH**
- 07/06-
08/08 **Position: Direktor Zentrale Marketing Kommunikation Deutschland**
Gesamtverantwortung für die Marketing Planung mit Fokus auf Integrierte Marketing Kommunikation. Marketing Leadership und rechte Hand des Business und Marketing Officers (BMO). Management und Richtlinien für das Marketing Budget von mehr als 50m \$. 30 Direkte Mitarbeiter sowie 150 Mitarbeiter bei Agenturen. Management von internen und externen Dienstleistern. Prozess- und Qualitätsverantwortung für die gesamte Marketing Exekution, inklusive Markenführung, Systeme und Tools.
Herausforderung
Weiterentwicklung der Organisation, um erweiterte Marketing-Verantwortung neben den reinen Kommunikationsaufgaben zu übernehmen. Etablieren der Marketing Kommunikationsgruppe als Berater und Projektmanager für die gesamte Marketing Exekution. Nachweisliche Optimierung von operativen Prozessen, messbar in Produktivitätssteigerung und umsatzrelevanten Ergebnissen.
- 04/04-
07/06 **Position: Leitung Marketing Kommunikation Deutschland**
Verantwortlich für die Marketing Kommunikation für die gesamte deutsche Niederlassung. Leitung von internationalen Change Management Projekten zur lokalen Implementierung eines weltweiten Programmes zur Konsolidierung von Vendoren wie auch Systemen und Tools.
Herausforderung
Arbeitsmoral und Betriebsklima trotz der schnellen und umfassenden Veränderung hoch zu halten und Produktivitätsverlust zu vermeiden. Wahrnehmung und Selbstverständnis der MarCom Organisation innerhalb und außerhalb der Organisation zu steuern. Gestaltung der Geschäftsbeziehung mit den 4 globalen Marketing Agenturen und Auflösung der lokalen Agenturbeziehungen (20 Agenturen).
- 11/01-
04/04 **Position: Manager Customer Systems Deutschland**
 - 07/03-04/04: 11 Direkte Mitarbeiter, Reporting an den Business und Marketing Officer; zusätzliche Verantwortung für Infrastruktur und Redaktionsmanagement der Microsoft Webseite <http://www.microsoft.com/Germany>
 - 11/01-06/03: 7 Direkte Mitarbeiter, Reporting an den Direktor Marketing
 - Gesamtverantwortlich für die Unterstützung von Sales, Marketing und Service Prozessen durch adäquate Systeme, Tools und Prozesse.
 - Ansprechpartner für weltweite CRM Strategie und Partner in zahlreichen internationalen Projekten.
- 07/98-
10/01 **Position: CRM Spezialist**
 - Gesamtverantwortung der Implementierung des CRM Systems Siebel in der deutschen Niederlassung.
 - Produkt Management für Siebel und weitere segmentspezifische Lösungen. Abstimmung mit Fachabteilungen, EMEA und Corporate

Teams. Bedarfsanalysen basierend auf den Anforderungen der internen Kunden und unter Berücksichtigung neuer Technologien.

- Workflow Analysen und Re-engineering Konzepte (Optimierung von Geschäftsprozessen) in Zusammenarbeit mit den Management Teams aus Vertrieb, Support und Entwicklung.

01/98 - **Umzug von Frankfurt / Wien nach München**
06/98

Während dieses Zeitraumes habe ich meinen Umzug von Wiesbaden und Wien nach München abgeschlossen. In der Übergangszeit war ich als Technologie- und Marketing Berater für den Bayerischen Bauindustrieverband tätig. Im Juli 1998 startete ich meine Beschäftigung bei Microsoft.

1994 - 1997 **update.com (früher: Update Marketing Service AG)**

Das mittlerweile börsennotierte Unternehmen ist ein Software Hersteller, der sich auf CRM Software für Marketing und Vertrieb spezialisiert hat. Das Headquarter befindet sich in Wien, Österreich. Die deutsche Niederlassung befindet sich in der Nähe von Frankfurt.

04/97- UpDate Marketing Service AG - Deutschland
12/97

Firmengröße: 40

Position: Manager Professional Services

- Manager Professional Services (15 direkte Mitarbeiter mit der Verantwortung für Key Account Management, Projektmanagement und Help Desk)
- Implementierung einer segmentorientierten Service Organisation: Strategische Planung, Ressourcen Planung, Entwicklung einer Fachbereichs-Struktur, Key Account Management
- Qualitätskontrolle bei Großprojekten (Kundenzufriedenheits-Analysen, Messkriterien für Projektergebnisse)
- Verantwortlich für G&V des Bereichs Professional Services, Kapazitäts- und Umsatzplanung in Abstimmung mit dem Headquarter

01/96- UpDate Marketing Service AG – Headquarter
04/97

Firmengröße Headquarter: 20, Gesamtgröße: 120

Position: Manager International Trainings für Projektmanager, Berater und Partner

- Design und Umsetzung von Trainingskonzepten und entsprechenden Materialien für neue Mitarbeiter
- Entwicklung eines Personalentwicklungskonzeptes um bestehende Mitarbeiter zu trainieren und weiterzubilden.
- Trainings- und Support Konzept für Implementierungs-Partner

07/93- UpDate Marketing Service AG - Österreich
12/95

Firmengröße: 20

Position: Internationaler Projektmanager

- Verantwortlich für Planung, Koordination und Implementierung nationaler und internationaler Großprojekte

03/92- **MDI – Managementinstitut der Industrie**
07/93

Beratungsunternehmen der österreichischen Industriellenvereinigung

Firmengröße: 7

Position: Marketing Manager

- PR-, Marketing Management und Controlling für den Geschäftsbereich der öffentlichen Seminare und Trainings (ca. 120 Veranstaltungen/Jahr)

1989-1991 **ARGE Österreichische Privatverlage**

Die Arbeitsgemeinschaft Österreichische Privatverlage ist eine Vereinigung von österreichischen Privatverlagen zum Zweck gemeinsamen Lobbyings, Marketings und PR.

Anzahl der Mitglieder: 23 Privatverlage

Position: Koordinator

- Design und Implementierung eines Backoffice der ARGE
- Event Marketing (z.B. Österreich-Empfang im Rahmen der Frankfurter Buchmesse)

Auszeichnungen

Personal
Awards
@Microsoft

- Best Practise zur Steigerung der Kundenzufriedenheit <Optimierung der für die jährliche Kundenumfrage genutzten Datenbasis für Großkunden >
- Best Practise "Save for Growth" <Erfolgreiche Implementierung des globalen Vendor Programmes in der deutschen Niederlassung >

Veröffentlichungen und Konferenzen

- 2005 • Vortragende im Rahmen des MBA Marketing @ FH Deggendorf, <Relationship Marketing bei einem multinationalen Konzern>
- 2006 • Manual of International Marketing, Gabler Verlag 2006, <Global Customer Interaction>
- Praxishandbuch für Führungskräfte "Führen kraft Persönlichkeit"
- 2007 • Virtuelle Konferenz über das Phänomen Second Life @ <http://wissensforum.medialine.de>: 900 Teilnehmer
- Burda Yukom Strategie Forum <Best Case – Wie Podcasts technisches Wissen emotional vermitteln können>

Qualifikationen

- @Microsoft • Gallup Strengths Finder und Team Blend; MBTI (result: INTJ)
- MS Development Centre für Manager; Leadership Trainings, Management Essentials
- Coaching • Ausbildung zum Systemischen Coach & Organisationsentwickler, ISCT Wien
- Ausbildung zum Diplom Mental Coach an der Akademie für Mentale Fitness bei Dr. K. Werner Ehrhardt, Holzkirchen-München
- Others • Kellogg University – Marketing Essentials
- Projektmanagement Training, Project Management Institut Austria

- Interpersonal Effectiveness, Management Centre Europe, Brüssel
- 10/85 - Wirtschaftsuniversität Wien, Studium der Handelswissenschaften.
05/92 Abschluss als Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
- 1976 – 1984 Gymnasium Vöcklabruck (Matura: 6/84, Durchschnitt 1.5), Österreich
- 1972 – 1976 Grundschule in Lenzing, Österreich

Sprachkenntnisse

Deutsch: Muttersprache

Englisch: verhandlungssicher in Sprache und Schrift

Italienisch: fortgeschritten in Sprache und Schrift

Interessen

Weltgeschehen, Neuroscience, Organisation 4.0, Yoga, Schwimmen, Wintersport, Klettern, Reisen.

München, 15-01-2016