

Dominik Heinz

(0241) 957 855 43 & 0151 548 049 37

me@domheinz.de

Rochusstraße 18, 52062 Aachen

Profil

Meine Leidenschaft ist es Kunden zu identifizieren, diese zu verstehen, die Prozesse und Kommunikation herzustellen, um die Kommunikation im Anschluss weiter zu optimieren. Die Kombination aus off- und online Marketing hat mich in den letzten 10 Jahren stark fasziniert und inspiriert.

Fähigkeiten die ich für zukünftige Resultate benötige, lerne ich autodidaktisch und sehe mich als eigenmotivierten Kommunikator der gutes Design und Nachhaltigkeit von Produkten/Dienstleistungen sehr schätzt.

Berufserfahrung

BERATER SALES & MARKETING, SELBSTSTÄNDIG FREELANCER, AACHEN - MAI 2015-HEUTE

Der Fokus meiner Arbeit liegt in der Analyse der Vertriebsstruktur und der Erweiterung dieser mit dem Fokus auf der effektivsten Vertriebs Methode. Dabei fungiere ich zwar als Dienstleister, sehe mich jedoch eher als Partner oder als externer Mitarbeiter. Mein Ziel ist es das best mögliche Ergebnis für meine Kunden zu erzielen.

Technologie die ich verwende: Web-Design/Dev. WordPress, WooCommerce, Google Analytics & Search Console, Adobe Photoshop/Illustrator, Sketch

LEITER DIGITAL MARKETING DE SKEPPSHULTCYKELN AB, AACHEN - JANUAR 2014 - MAI 2015

Meine Aufgabe war es das schwedische Marketing Material für deutschsprachige B2B sowie B2C zu überarbeiten und den Magento Webshop vollständig fertig zu stellen. Auch die Koordinierung der PR Agentur und der Web Agentur gehörte zu meinen Aufgaben.

Technologie die ich verwendet habe: HTML, CSS, JS, PHP, Magento, Google Analytics

VERTRIEBSLEITER, LEDEXCHANGE GMBH RHEINBREITBACH - NOVEMBER 2013-JANUAR 2014

Meine Aufgabe sollte es sein gemeinsam mit einem sehr erfahrenen externen Berater die Vertriebsprozesse zu Analysieren und gemeinsam mit der Geschäftsführung neu zu gestalten. Gemeinsam mit dem Berater konnten wir Abläufe finden die man stark optimieren konnte. Leider ist es mir nicht gelungen die angestrebten Änderungen der Geschäftsführung durch zu setzen. Aus meiner Perspektive würde ich sagen das Beratungsresistenz zu tun hatte. Um daraus den größtmöglichen Gewinn zu erzielen habe ich mich noch mehr darauf konzentriert Erfolgsorientiert zu arbeiten und meine Kommunikation zu verbessern.

Leider konnte ich keine meiner Wunsch Technologien einsetzen.

BERATER SALES & MARKETING - FREELANCER, HERZOGENRATH - APRIL 2013-SEPTEMBER 2014

Der Fokus meiner Arbeit lag in der Unterstützung der Vertriebsaufgaben und der Community Entwicklung. Dabei konnte ich neue Konzepte erarbeiten und umsetzen. Zu meinen Kunden gehörten unter anderem die Nubifactum GmbH und die SOpen GmbH.

Technologie die ich verwende: Google Analytics & Search Console, Adobe Photoshop, Facebook Marketing

VERTRIEBSLEITER, CJ LEASINGO GMBH, HERZOGENRATH - MÄRZ 2012-APRIL 2013

Ich wurde an die Gründer von LeasinGo weiterempfohlen. Meine Aufgabe bestand am Anfang in der Erstellung der Vertriebsprozesse, sowie in der Identifizierung der Herausstellungsmerkmale passend für die jeweilige Leasinggesellschaft. Dazu gehörte die Einarbeitung in die Thematik Leasing. Nach dem die Grundlagen erarbeitet waren und die ersten Dokumente zur Erklärung unseres Service fertig waren konnten wir mit der Kontaktaufnahme beginnen. Da wir ein extrem niedriges Budget hatten, mussten wir zeitgleich nach alternativen Wegen suchen, wie wir in Kontakt mit den Entscheidern treten können. Somit war stets Innovation und schnelles Handeln gefragt. Nach meiner Auffassung konnte ich die vereinbarten Ziele (KPIs) stets erreichen und fühlte mich als optimistische Ader im Unternehmen. Das Unternehmen wurde zum Schluß erfolgreich verkauft.

MITGRÜNDER, MOBILE THOUGHTS GBR, AACHEN - OKTOBER 2010-MÄRZ 2012

Mit einem drei köpfiges Team gründeten wir ein Unternehmen mit dem Fokus Softwarelösungen für Nischenmärkte anzubieten. Dabei konnten wir Erfahrungen im Produkt/Service Design und Business Development sammeln. Mir lag die Bedarfsermittlung, das Erarbeiten von Lösungsansätzen und das Erstellen von einem kundenorientierten Preismodell besonders am Herzen. Mein Kernfokus lag im Bereich der Kundenfindung und Kundenbindung. Nach zwei Jahren haben wir uns einstimmig dafür entschieden neue berufliche Wege einzuschlagen.

AUSBILDUNG INVESTMENTBERATER, TECIS AG, WUPPERTAL - OKTOBER 2007-JUNI 2010

IHK Ausbildung zum Fachmann für Versicherungen

Über den Kontakt zu Herrn Holte konnte ich meine Ausbildung im direkten Anschluss zu meiner Tätigkeit als Freelancer beginnen. Dabei war ich in den Büros in Wuppertal, Düsseldorf, Köln und Aachen tätig. Meine IHK Ausbildung konnte ich erfolgreich, vorzeitig abschließen. Meine Aufgaben lag in der Betreuung und Beratung von Neu- sowie Bestandskunden für Investmentbasierte Produkte und die Anpassung & Optimierung dieser.

Schul-/Hochschulbildung

FernUniversität Hagen, Hagen - Bachelor of Science Wirtschaftswissenschaft, SS 2016

Fachhochschule Aachen, Aachen - Bachelor of Engineering Elektrotechnik, SS 2016

IHK Dortmund, Dortmund - IHK Fachmann für Versicherungen, 2009

Bettine von Arnim Gesamtschule, Langenfeld (Rhld.) - Abitur, 2006

Kenntnisse/Fähigkeiten

Programmieren: HTML, CSS, JavaScript (Anfänger), PHP (Anfänger)

Microsoft Office & Apple iWork: Fortgeschritten

Magento Commerce (Anfänger)

WordPress & WooCommerce: Fortgeschritten

Adobe: Photoshop (mehr als Anfänger), Illustrator (Anfänger), InDesign (Anfänger)

Organisation: Notizbücher, Evernote, Trello, Basecamp, R.P.M. (von Anthony Robbins)

Interessen

Heimautomatisierung: Ich spiele mit einigen Teilen zur Automatisierung von unserer Heizung mit Hilfe von Raspberry Pi und Sensoren rum. Dabei möchte ich die effizientesten Einstellungen der Heizung (Gas Therme) für die aktuelle Außen und Innen Temperatur verwenden.

Selbst Kritik: Daher versuche ich mich und meine Gewohnheiten konstant weiter zu entwickeln. Dazu gehört für mich immer wieder viel Überwindung sowie die Freude danach, wenn ich meinen Alltag für mich und mein Umfeld positiv verändert habe. Ich erfasse meine u.a. meine gefühlte Zufriedenheit sowie meine Art wie ich meine Zeit organisiere und hinterfrage, optimiere diese kontinuierlich.

Portfolio und Referenzen

Auf Anfrage verfügbar