

CV



Janine Seidel
Löwenstrasse 14
D - 20251 Hamburg / Germany
Telefon: 0049 160 91 47 94 08
Email: janine.seidel@me.com
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/janineseidel/>
Homepage: <https://www.hellojanine.com>

PERSÖNLICHES PROFIL

- Engagierte und agile Führungspersönlichkeit mit nachweislicher Erfolgsbilanz im strategischen wie operativen Management, ausgeprägter Hands-on-Mentalität und einem starken Fokus auf Exzellenz und kontinuierliche Weiterentwicklung.
- Über 15 Jahre erfolgreiche Erfahrung im Kundenmanagement, der Betreuung mehrerer Accounts gleichzeitig sowie in der Identifikation von Chancen und Risiken in dynamischen, schnelllebigen Umfeldern - insbesondere in den Branchen FMCG, Pharmaceuticals, Consumer Electronics und Food.
- Ausgeprägte zwischenmenschliche Kompetenz in der Teamentwicklung und der Förderung einer kollaborativen Arbeitskultur - mit nachweislicher Erfahrung in der Führung von bis zu 25 direkten Mitarbeitenden sowie in der Steuerung von Matrixorganisationen.
- Unternehmerische Denkweise mit ausgeprägter Kunden- und Serviceorientierung sowie einem geschärften Blick für Geschäftsentwicklung und Verhandlungsführung.
- Antrieb, nachhaltiges Unternehmenswachstum durch strategische Kundenpartnerschaften zu fördern und Prozesse zu optimieren um die Rentabilität zu steigern.
- Begeisterte Teamplayerin mit hoher Eigenmotivation, die leidenschaftlich gern mit Menschen auf allen Ebenen weltweit zusammenarbeitet.
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten in Kombination mit Kreativität und ausgeprägter Problemlösungskompetenz.
- Fließend in Deutsch und Englisch.

BERUFSERFAHRUNG

Ausbildung zum KI Manager - Transformation in der Arbeitswelt
Comcave.College®

Seit 05/2025

Berufliche Auszeit / Sabbatical

Seit 04/2024

- Persönliche und berufliche Weiterentwicklung durch Reisen in Südafrika und Kalifornien. Erkundung persönlicher Interessen sowie die Teilnahme an Weiterbildungsprogrammen wie „Introduction to AI & Entrepreneurship“ und „Agile Leadership Training“.

Indicia Worldwide Deutschland GmbH

07/2022 - 03/2024

Business Director EMEA (Hamburg)
Kunde: Unilever

- Strategische und operative Betreuung von Kunden in DACH, BENL & IT. P&L-Verantwortung sowie Entwicklung neuer, langfristiger Kundenbeziehungen zur Förderung des Geschäftswachstums sowie Führung eines Teams von 15 FTEs.

- Organisation, Konzeption, Planung und Umsetzung von Messen, Events und Marketingaktivitäten - in klassischen, virtuellen und hybriden Formaten.
- Entwicklung, Implementierung und Optimierung von Prozessen zur Effizienz- und Rentabilitätssteigerung.
- Proaktive Identifikation neuer Marktchancen, Kundenbedarfe und Risiken, einschließlich rollierender Forecasts mit Umsatzprognosen, operativen KPIs und Ressourcenplanung.
- Enge Zusammenarbeit mit Kunden und internen Teams zur Sicherstellung eines effizienten Account-Setups und -Managements.
- Präsentation des Unternehmens bei potenziellen Neukunden in Europa.

HH Global Deutschland GmbH

03/2018 - 06/2022

Account Director / Client VAP Lead International (Hamburg)

Kunde: Beam Suntory - 09/2020 - 06/2022

- Leitung und Umsetzung komplexer, maßgeschneiderter Marketingaktivitäten (z.B. globale „Buy Windows“) auf internationaler Ebene mit direkter Verantwortung für ein Team von 5 FTEs in Europa und Südafrika.
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu Marketing- und Einkaufsabteilungen zur Maximierung von Umsatzchancen bei gleichzeitiger Sicherstellung höchster Service- und Transparenzstandards.
- Sicherstellung der Einhaltung aller definierten Best Practices sowie der HHG-Vertriebs- und Marketinganforderungen.
- Kontinuierliche Prozess- und Workflow-Optimierung zur Steigerung der Effizienz und Gesamtleistung des Unternehmens.

Regional Account Director EMEA Messen & Events (Hamburg)

Kunde: Mondelēz - 03/2018 - 08/2020

- Planung und Durchführung von Messen, B2C-Events und individuellen Marketingmaßnahmen in der EMEA-Region, inklusive P&L-Verantwortung bis zu 2 Mio. € und Führung eines 12-köpfigen Teams in Europa.
- Schnittstelle zwischen Kunden, Kreativ- / Produktionsteams sowie Lieferanten um die Einhaltung aller Vertragsbedingungen und Service-Level-Agreements sicherzustellen.
- Aufbau und Pflege erfolgreicher Kundenpartnerschaften zur frühzeitigen Erkennung und Nutzung von Wachstumschancen.
- Entwicklung und Optimierung von Prozessen für bevorstehende globale Rollouts und strategische Entwicklungsinitiativen.

Communis Deutschland GmbH

02/2012 - 02/2018

Client Relationship Manager (Hamburg) - 01/2016 - 02/2018

- Hauptansprechpartner für Blue-Chip-Kunden in DACH, den nordischen Ländern und der CEE-Region in den Branchen FMCG, Consumer Electronics, Pharma und Lebensmittel.
- Aufbau und Pflege strategischer Partnerschaften mit externen Stakeholdern, einschließlich Entscheidern und Branchenführern.
- Führung eines europäischen Teams von 8 FTEs, Steuerung der Aufgabenpriorisierung und Ressourcenallokation.
- Eskalationsstelle für Kundenanliegen mit zeitnaher und effektiver Problemlösung.
- Leitung globaler Projekte in enger Zusammenarbeit mit dem Business Development Team zur Identifikation und Umsetzung von Wachstumschancen.

Country Team Leader DACH (Frankfurt)
Kunde: Procter & Gamble - 07/2012 - 12/2015

- Strategischer Aufbau und erfolgreiche Etablierung von Communis in der DACH-Region.
- P&L-Verantwortung bis zu 5 Mio. € sowie für die Bereiche Messen & Events, Artwork/Media, Print, Sampling und Couponing.
- Führung eines Teams von bis zu 25 FTEs, Förderung der Zusammenarbeit und Sicherstellung operativer Exzellenz.
- Entwicklung nachhaltiger Kundenbeziehungen durch Identifikation und Einbindung relevanter Stakeholder.
- Steigerung des Wachstums durch Geschäftsausweitung, Kosteneinsparungen und Einführung von Best Practices.

In-Store Service Specialist DACH (Frankfurt)
Kunde: Procter & Gamble - 02/2012 - 12/2013

- Organisation und Durchführung von jährlich 25 firmeninternen Messen für führende P&G-Marken wie z.B. Braun, Oral-B und Duracell.
- Koordination der Planung und Umsetzung von rund jährlich 200 B2C-Marketinginitiativen um eine optimale Ausrichtung auf die Markenstrategie sicherzustellen.
- Entwicklung und Gestaltung zielgruppenspezifischer Kampagnen zur Steigerung der Kundenbindung und Markenloyalität.
- Management des Kundenservicecenters zur Sicherstellung hoher Effizienz und Kundenzufriedenheit.

Sabbatical, Reisen durch Asien

11/2011 - 01/2012

Freelancer / Selbstständig

04/2010 - 01/2012

Projekt Manager Marketing, Messen & Events / Beraterin (Köln)

- Planung und Organisation erfolgreicher Test-Drive-Events für Chevrolet-Autohäuser in ganz Deutschland mit Fokus auf reibungslose Umsetzung und maximale Kundenzufriedenheit.
- Entwicklung und Etablierung der Marke Blackfoot Beach als führende Outdoor- und Event-Location in Köln. Inklusive Steigerung der Sichtbarkeit und Marktpräsenz sowie Planung und Durchführung von Pre- und Post-Event-Aktivitäten.
- Leitung der Planung, Organisation und Umsetzung der bundesweiten Bildungskampagne „Inklusion“ für Aktion Mensch e.V. in Bonn, einschließlich vollständiger Budgetverantwortung und Koordination nationaler Foren.

forum gelb GmbH / Deutsche Post DHL

07/2002 - 03/2010

Marketing & Event Manager (Bonn)

- Konzeption, Planung und Durchführung hochkarätiger nationaler und internationaler B2B-Events für Premium-Kunden, darunter die jährliche CEO-Konferenz sowie exklusive Veranstaltungen für Vorstandsmitglieder.
- Führung eines Teams von 10 Mitarbeitenden im Kundenservicecenter, Sicherstellung effizienter Abläufe und hoher Kundenzufriedenheit.
- Verantwortung für Budgetplanung bis zu 1 Mio. €, einschließlich Forecasting und Controlling zur Sicherstellung der finanziellen Stabilität und Erreichung der KPI-Ziele.

Internationale Projekt Managerin / Beraterin mit Fokus auf Marketing, Kommunikation, Messen und Events. Umfangreiche Expertise in renommierten Unternehmen sowie führenden Agenturen gesammelt.

AUSBILDUNG & AUSLANDSERFAHRUNG

06/1990 - 08/1990	Sabbatical, Reisen durch Upstate New York / USA
1988 - 1989	Stipendium für ein einjähriges akademisches Studium in den USA (Carl-Duisberg-Gesellschaft e.V., Deutscher Bundestag und Amerikanischer Kongress)
1986 - 1988	Ausbildung zur ‚Industriekauffrau‘ / Studentenwerk, Clausthal-Zellerfeld
1974 - 1986	Grundschule, Wilster / Realschulabschluss II, Osterode

FÄHIGKEITEN & INTERESSEN

Sprachen	Deutsch (Muttersprache) Englisch (Verhandlungssicher, Level C1)
Technische Kenntnisse	Sicherer Umgang mit MS Office, iWork und Google Workspace Erfahrung im Einsatz von Projekt- und Kollaborationstools wie Trello und Salesforce Versiert im Umgang mit KI- und Content-Tools wie ChatGPT, Gemini, Gamma und Canva
Interessen	Kayaking (Alster-Kayak-Club Hamburg), Tauchen (AOWD), Fotografie, Skifahren, Lesen und Podcasts. Begeisterung für Reisen, neue Kulturen und interkulturellen Austausch. Interesse an neuen Technologien & KI. Starkes Engagement in der Hamburger Networking-Szene, sowohl als Teilnehmerin an etablierten Veranstaltungen (Open Space Hamburg, Walk & Talk Hamburg, 12MIN.ME) als auch als Organisatorin eigener, regelmässiger Freizeitveranstaltungen (ElbVibes).