

WORKSHOPS | BERATUNG | COACHING

Teresa Stockmeyer

Freelance Business Consultant
und Agile Coach

mobil: +49 177 310 8889

e-mail: teresa@good-teamwork.rocks

web: www.good-teamwork.rocks



Studienabschlüsse

seit 2013 Marketingbetriebswirtin
Fernuniversität Hagen

seit 2008 Kommunikationswissenschaftlerin, M.A.
Freie Universität Berlin

Zertifikate und Weiterbildungen

ausgebildeter Agile Coach
oose Innovative Informatik eG, 2023

zertifizierter OKR Coach
TrueAgile - Institute for Agility & Innovation, 2022

zertifizierter Scrum Master
Scrum Alliance, 2021

zertifizierter Hubspot-Solutionpartner
Hubspot, seit 2020

Software Skills

Office & Design

Web

CMS

CRM

Marketing Automation

Projekt Management

Social Media

MS Office, Photoshop, InDesign, Canva, Powerpoint/Keynote

html, CSS, Google Analytics, Piwik, Sistrix

Wordpress, typo3, drupal, CoreMedia Content Cloud

Hubspot, Salesforce, vtiger, WICE

Hubspot, Pardot, Newsletter2Go, MailChimp,

Trello, Slack, Asana, Jira/Confluence, Azure DevOps, Mattermost

Hootsuite, MeetEdgar, Tweetdeck

Sprachen:

Deutsch

Englisch

Spanisch

fließend

verhandlungssicher

Grundkenntnisse

Good Teamwork Rocks

Freelance Business Consultant
und Agile Coach

DEZEMBER 2022 – AKTUELL

MAVENS GmbH, Hamburg

Marketingagentur, Schwerpunkt
Marketing, Transformation,
CRM-Projekte

JUNI 2020 – NOVEMBER 2022

Senior Business Consultant & Agile Coach/Scrum Master

aktuelle Kunden ECE Group, Hamburg und Funke Digital Tochter:
Trendence Institut GmbH, Berlin

- Einführung und Begleitung von **agilen Prozessen und Frameworks** (Scrum, OKR, Kanban)
- Konzeption und Durchführung von **Workshops**, Themen, z.B.
 - ▶ Organisation und Arbeiten in hybriden Teams
 - ▶ Teambuilding bei Neu- und Re-gründung von Teams
 - ▶ Selbstorganisation und Zeitmanagement
 - ▶ Feedback- und Konfliktgespräche
 - ▶ Kick-Off Workshops im Rahmen von Softwareeinführungen (CRM)
 - ▶ Prozess-Workshops für abteilungsübergreifende Zusammenarbeit
- **Beratung** von Stakeholdern

Managing Director & Senior Business Consultant (CRM)

Leitung des operativen Geschäfts, Team Lead, Key Account für
E.ON und Panasonic Deutschland, Verantwortung je nach Projekt
50 T – 250 T€ Budget, Leitung eines bis zu zehnköpfigen Teams

- **Etatverantwortung** für alle Kundenprojekte
- Auf- und Ausbau sowie Weiterentwicklung des Teams
- **Konzeption und Leitung** von internen und externen **Workshops**
- Entwicklung von Marketingkonzepten & -maßnahmen
- Bestandskundenbetreuung und **Consulting**
- Verantwortung für interne **Budget- und Ressourcenplanung**
- enge **Zusammenarbeit mit** Softwareunternehmen für Pitches und Ausschreibungen (u.a. **Salesforce, Hubspot**, Sugar CRM)
- Entwicklung von **Marketing Automation** Demo-Cases für Hubspot und Salesforce

Highlights

- Umsatzsteigerung des größten Bestandskunden um 25% für das GFJahr 2021
- Verdopplung des Unternehmensgewinns für das GF-Jahr 2021
- Einführung von **agilen Prozessen** und Meetingstrukturen im Team
- **Performance-Steigerung** des Teams mithilfe von Workshops
Kommunikationsworkshops und **Prozessoptimierungen**
- (Weiter-)entwicklung der Unternehmenskultur

MÄRZ 2020 – MAI 2020

CoreMedia GmbH, Hamburg

Softwareunternehmen für Omnichannel
Content Management und eCommerce-
Integrationen mit Büros in Hamburg,
London und San Francisco

OKTOBER 2016 – APRIL 2020

Sabbatical

u.a. Südamerika-Reise (Argentinien, Uruguay, Brasilien)

Senior B2B Marketing Manager & Acting Head of Marketing

Projektleitung und -management von Marketing- und Eventprojekten,
Verantwortung je nach Projekt 150T -300T € Budget, Führung von bis
zu 10 Mitarbeitern und Freelancern

- verantwortlich für Marketing Budget: Planung, Monitoring, Controlling
- Konzeption, Umsetzung, **Leitung von Marketing-Projekten** & Kampagnen
- Konzeption und Moderation von **Workshops auf Deutsch und Englisch**
- Konzeption, Planung & Umsetzung diverser Eventformate in USA & Europa
- **Projektmanagement**
- Auswahl und Steuerung von Dienstleistern

Highlights

- verantwortlich für die **Einführung von agilen Prozessen und Tools** in der Marketingabteilung
- **Beratung des Management Teams** (v.a. CEO, VP Sales, VP Marketing)
- Teil des Strategieteam zur Entwicklung der neuen Unternehmens-CI und Marketingbotschaften, 2018
- Leitung Projektteam für Entwicklung und Kreation der neuen Produktmarke, 2018
- interne und externe Weiterentwicklung der Unternehmensmarke, Adaption für US Markt, 2019
- Auswahl und **Einführung eines Softwaretools** für automatische Veröffentlichungen von Social Media Content
- Einführung von **automatisierten E-Mail-Marketingkampagnen** mit Pardot (Salesforce), 2017

NOVEMBER 2009 – SEPTEMBER 2016

Freelance Marketing Consultant & Interim Marketing Manager

u.a. vjoon GmbH, Neubrandenburger Wohnungsgesellschaft mbH, neofonie mobile GmbH, Universität Potsdam

- Leitung und Begleitung verschiedenster Marketing-Projekte
- Einführung von CRM-Systemen mit integrierter Newsletter Software
- Marketing und Social Media Consulting
- Konzeptentwicklung und Durchführung von Kampagnen
- Konzeption und Durchführung von Workshops