



SÖNKE STRAHMANN

CEO – Leader und Macher für Sales & Digitales Marketing

PERSÖNLICHE INFORMATIONEN

- Dipl.- Kfm., Dipl.-Hdl.
- Jahrgang 1969
- Verheiratet, 2 Kinder
- Adresse: An Maria Glück 16, 50321 Brühl
- Tel.: +49 162 277 000 5
- E-Mail: kontakt@soenke-strahmann.de
- Fremdsprachen: Englisch, Französisch, Niederländisch
- Leidenschaften: Sport, E-Bass, Mercedes 107 SL

AUSBILDUNG UND ERFAHRUNG

1988 – 1991

Berufsausbildung
Abschluss zum Bankkaufmann
Kreissparkasse Syke

1991 – 1997

Studium
Zwei Abschlüsse zum Diplom-
Kaufmann und Diplom-
Handelslehrer
Universität Köln | Göttingen

FACHWISSEN

SALES

Umfassende Expertise im Sales-Management mit Fokus auf Umsatzsteigerung, Neukundengewinnung und Vertrieboptimierung. Tiefgehende Kenntnisse im Partnermanagement, einschließlich Aufbau strategischer Partnerschaften und Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen zur Steigerung des gemeinsamen Geschäftserfolgs.

PROFIL

Mit über 20 Jahren Erfahrung in Führungspositionen navigiere ich Unternehmen erfolgreich durch komplexe Herausforderungen. Meine Kernkompetenzen liegen in der Unternehmensführung, Sales & Marketing, Digitalisierung und Transformation von Geschäftsmodellen sowie der Leitung von High-Performance-Teams. Mit Unternehmerischem Denken, Leadership und Fachkompetenz gelingt es mir, Unternehmen weiterzuentwickeln, durch Veränderungsprozesse zu führen, neue Marktchancen zu erschließen und nachhaltiges Wachstum zu sichern. In meiner bisherigen Laufbahn habe ich verschiedene Unternehmen wirtschaftlich konsolidiert, skalierbare Geschäftsmodelle entwickelt und innovative Technologien in das Leistungsportfolio integriert. In meiner Rolle als Geschäftsführer und CEO bin ich Experte für Marketing, Sales, Finanzen und Personal – stets mit dem Ziel, Werte für Kunden, Mitarbeitende und Stakeholder zu schaffen. Ich bin überzeugt, dass nachhaltiger Erfolg auf klarer Vision, innovativen Technologien und einer werteorientierten Führung basiert. Als CEO sehe ich es als meine Aufgabe, Unternehmen nicht nur wirtschaftlich voranzubringen, sondern auch eine inspirierende Unternehmenskultur zu schaffen, die Zusammenarbeit, Vertrauen und Wachstum fördert.

PROFESSIONAL SKILLS

- Unternehmerisches Denken
- Führungsstärke
- Kommunikationsfähigkeit
- Innovationsfähigkeit
- Datengetriebene Entscheidungen
- Change Management

PERSONAL SKILLS

- Zielorientiert
- Organisiert
- Motiviert
- Teamplayer
- Analytisch
- Weitblick

ONLINE-MARKETING

Fundierte Expertise in Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google & Co. zur Maximierung von Sichtbarkeit und ROI. Schwerpunkt auf zielgruppenspezifischen Strategien im Content-Marketing und Social-Media-Marketing für Engagement und Markenbindung. Tiefgehende Kenntnisse im E-Mail-Marketing und Affiliate-Marketing zur Förderung von Kundenbindung, Lead-Generierung und nachhaltiger Umsatzsteigerung.

LEADERSHIP & TEAMENTWICKLUNG

Langjährige Erfahrung in der Führung diverser Teams, mit einem Fokus auf individuelle Förderung, Coaching und Entwicklung. Schaffung von klaren Strukturen und Prozessen, die Mitarbeiter inspirieren und gleichzeitig zur Erreichung strategischer Unternehmensziele beitragen.

HR-STRATEGIE & MITARBEITERFÜHRUNG

Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung moderner HR-Strategien zur Förderung von Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmenswachstum. Kompetenzen im Aufbau und der Führung leistungsstarker Teams sowie in der Gestaltung einer wertschätzenden Unternehmenskultur, die Innovation und Engagement fördert.

RECRUITING & TALENT MANAGEMENT

Expertise in der Nutzung moderner Recruiting-Tools wie Indeed, Workwise oder Honeypot, um Top-Talente zu identifizieren und zu gewinnen. Fokus auf datengetriebene Entscheidungsprozesse, effiziente Onboarding-Strategien und die Förderung langfristiger Mitarbeiterbindung.

PROJEKTE UND MANDATE

CSO empulse GmbH (IT-Dienstleister)

09/19 – Heute

- **Größter Erfolg:** Turnaround mit Umsatz- und Ergebniswachstum in herausforderndem Marktumfeld.
- **Verantwortung der Bereiche Sales, Marketing und Kaufmännisches** als Geschäftsführer beim IT-Spezialisten für Software-Entwicklung und Prozess-Digitalisierung.
- **Aufbau und Weiterentwicklung von Sales- und Marketing-Kanälen** zur Maximierung von Leadgenerierung und Reichweite.
- **Implementierung eines Führungs-Gremiums und OKR-Systems** zur strukturierten Weiterentwicklung der Geschäftsstrategie und Bindung motivierter Mitarbeiter.
- **Aufbau eines kaufmännischen Reporting-, Planungs- und Kennzahlensystems** zur Optimierung der Unternehmenssteuerung.

Interim Manager: Online-Marketing, E-Commerce, HR 06/19 – 09/19
ViA-Online GmbH, wdp GmbH

- **Freiberufliche Beratung und Prozess-Optimierung** in den Bereichen Sales, Marketing, HR-Software und Kaufmännische Steuerung.

CEO Fairrank GmbH (Online-Marketing-Agentur)

01/12 – 05/19

- **Größter Erfolg:** Turnaround, Profitables Wachstum und Verkauf des Unternehmens.
- **Leitung der Bereiche Marketing, Operations, IT sowie Finanzen, Personal und Verwaltung** als Geschäftsführer beim markführenden Online-Marketing-Spezialisten für KMU.
- **Restrukturierung, Finanzielle Konsolidierung** und erfolgreiche Rückführung in die Gewinnzone.
- **Umbau vom Handelsvertreter- zum Festangestellten-Vertrieb** mit neu eingestelltem CSO.
- **Kontinuierliche Steigerung der Customer Lifetime** für Online-Marketing Produkte.
- **Spin-off des SaaS-Geschäftsbereichs** in die rankingCoach GmbH.
- **Konsolidierung der Holdingstruktur** für die Standorte in DACH
- **Gestaltung der Due Diligence für den Agenturgeschäfts-Verkauf** an den neuen Eigentümer Müller Medien.
- **Erhalt der BVDW-Qualitätszertifikate** für SEO und SEA über sieben Jahre hinweg.
- **Aufbau strategischer Partnerschaften**, darunter der Premium-Partnerstatus mit Google und der Microsoft Bing Elitepartner-Status.
- **Launch und Weiterentwicklung des Youtube-Kanals „Fairrank TV“**, um Kunden durch Videoinhalte zu informieren und zu binden.
- **Entwicklung und Einführung des Online-Marketing-Lern-Tools [online-marketing-pauker.de](https://www.online-marketing-pauker.de)**, das KMU bei der Weiterbildung unterstützt.
- **Konzeption + Organisation der Konferenz/Messe „WebSuccess“**, einer Plattform für Online-Marketing im Mittelstand.
- **Erwerb und Ausbau der Plattform [SEO Portal](https://www.seo-portal.de) (www.seo-portal.de)** zur Förderung des Wissensaustauschs in der Branche.

COO, CMO wer-kennt-wen.de GmbH (RTL-Tochter)

01/08 – 12/11

- **Größter Erfolg:** Steigerung der Nutzerreichweite und -aktivität durch Konzeption und Umsetzung innovativer Produkt-Features.
- **Verantwortung der Bereiche Marketing, Customer Care, Finanzen und Verwaltung** bei einem der erfolgreichsten Social Networks in Deutschland.

CHANGE MANAGEMENT & UNTERNEHMENSKULTUR

Fundierte Wissen in der Umsetzung von Veränderungsprozessen innerhalb von Organisationen. Starke Fähigkeiten in der Kommunikation und im Stakeholder-Management, um Teams sicher durch Transformationsphasen zu führen und eine positive Unternehmenskultur zu bewahren.

COLLABORATION & COMMUNICATION TOOLS

Versierter Umgang mit Tools wie M365, Slack, Trello und Asana zur Optimierung der Teamkommunikation und Zusammenarbeit. Erfahrung mit Plattformen wie Hailo/ COYO, Staffbase und Atlassian Confluence zur Schaffung effizienter Arbeitsumgebungen und einer nahtlosen Kollaboration.

KI-TOOLS

Erfahrung im Einsatz moderner KI-Tools wie OpenAI GPT, Google Gemini und Canva. Nutzung innovativer Technologien zur Automatisierung von Prozessen, Datenanalyse und effizienten Erstellung kreativer Inhalte.

- **Wesentlicher Beitrag zum Aufbau des Unternehmens**, einschließlich marketinginduzierter Steigerung der Neuregistrierungen, vermarktbarer Reichweite und Markenbekanntheit.
- **Konzeption und Umsetzung innovativer Produktfeatures**, wie z. B. Funktionen für Schulen + Vereine, zur Nutzer-Aktivierung & -Bindung.
- **Aufbau kaufmännischer Strukturen** zur Optimierung interner Prozesse und Effizienzsteigerung.
- **Erfolgreiche Integration des Unternehmens in die RTL-Gruppe**, inklusive Anpassung an die neuen Strukturen und Abläufe.

Gründer & Geschäftsführender Gesellschafter
helpster GmbH (Tochter Holtzbrinck eLAB GmbH)

09/05 – 12/07

- **Größter Erfolg:** Start-up-Gründung und Etablierung im General Management.
- **Idee, Gründung, Aufbau und Geschäftsführung** von Deutschlands erstem Online-Gesundheitsnetzwerk mit integrierter Arztbewertung.
- **Entwicklung und Betrieb der Internetplattform helpster.de**, einer führenden Plattform für Gesundheitsinformationen und -dienste.
- **Erfolgreiche Beteiligung und spätere Anteilsübernahme** durch Holtzbrinck eLAB.
- **Aufbau von Reichweite und Marke** mit einem Bekanntheitsgrad von über 4 Millionen Nutzern in Deutschland.
- **Teamaufbau** und Implementierung aller Organisationsprozesse.

Controller und Teilnehmungsmanager
Verlagsgruppe Handelsblatt

07/00 – 11/06

- **Größter Erfolg:** Berufung in die Holtzbrinck-Akademie für Medienmanagement und Entwicklung innovativer Online-Geschäftsmodelle.
- **Verantwortung für das operative und strategische Controlling** der VHB-Internetaktivitäten in der ECONOMY.ONE AG (Handelsblatt.com, WirtschaftsWoche.com, Karriere.com, GENIOS.de und weitere) sowie der Funktionsbereiche des Verlags.
- **Nationales und internationales Teilnehmungsmanagement**, einschließlich Akquisitionen, Prozess-Implementierungen, operatives Controlling und Reporting.
- **Tätigkeit als Finanzvorstand** der Arbeitsgemeinschaft Internet Research e.V. (AGIREV, später AGOF), mit Fokus auf der Förderung digitaler Standards.
- **Begleitung von M&A-Projekten der Verlagsgruppe**, darunter die GBI-GENIOS GmbH und CircIT GmbH, zur strategischen Weiterentwicklung des Unternehmensportfolios

Controller und Internationaler Teilnehmungsmanager
HiServ GmbH (IT-Dienstleister der HOECHST AG)

04/97 – 06/00

- **Größter Erfolg:** Konzeption und Implementierung eines globalen Konsolidierungssystems zur vollständigen und korrekten Erfassung aller Intercompany-Umsätze.
- **Controlling-Verantwortung in einer globalen Organisation** mit einem Umsatz von 200 Mio Euro und 1.200 Mitarbeitern weltweit.
- **Aufbau und Leitung des Controllings** der Business Unit „SAP-Training“ zur kaufmännischen Steuerung.
- **Kollaborative Konzeption und Aufbau des Corporate Controlling**. Aufbau und Leitung des internationalen Teilnehmungsmanagements, mit Fokus auf der Konsolidierung und Steuerung der globalen Landesgesellschaften.
- **Begleitung und Gestaltung von zwei Due-Diligence-Prozessen** zum Unternehmensverkauf, einschließlich Datenbeschaffung, -strukturierung, Analyse und Bewertung.