







## Kontakt

-  t@torstenenders.com
-  +49 (0)151 27027020
-  <https://torstenenders.com>
-  Onkel-Bräsig-Straße 81, 12359 Berlin

## Torsten Enders

---

### Kernkompetenzen

- » 18+ Jahre Erfahrung in Marketing und strategischer Kommunikation
- » Sichere Kundenführung mit Persönlichkeit
- » Langjährige Etat- und Personalverantwortung
- » Umfassendes Know-how zu digitalen Themen, Online Marketing, Social Media, SEO
- » Sicher in klassischer und Live-Kommunikation

### Berufliche Schwerpunkte

- » Account Direction Digital & Social Media
- » Business Development
- » Strategische & konzeptionelle Beratung
- » Digitale Transformation
- » B2B-Kommunikation

### Ich bin

Analytisch, begeisternd, belastbar, charakterfest, dynamisch, exzellent, fokussiert, geduldig, hochmotiviert, innovativ, job erfahren, konstruktiv, lösungsorientiert, mutig, neugierig, organisiert, professionell, qualitätsbewusst, ruhig, strukturiert, sturmerprobt, teamfähig, unerschrocken, vertrauenswürdig, willensstark, zielorientiert.

### Ich mag

Dynamische Unternehmen, agile Methoden, klare Commitments, gute UX, Lernfähigkeit, Leistungswillen, Methodenkompetenz, Mut, Innovation, Präzision, Leadership, Offenheit, Marken, den Dingen auf den Grund gehen, Komplexitätsreduktion, Prozessentwicklung und immer an erster Stelle: meine Kunden.

### Ich mag nicht

Aufschneider, Dienst nach Vorschrift, schlechte UX, Silodenke, Innovationsbremsen, kein Netz haben, Ressourcenverschwendung.

### Referenzen



## Berufliche Stationen

- 11/2018 – heute      **Director Client Relations & Key Client Management (selbständig)**  
**torstenenders.com**  
 Interims Client Lead, Key Client- /Key Account-Management, Client Relationship-Building, Etatdirektion, Strategische Kundenberatung & -entwicklung, Entwicklung digitaler Strategien
- 07/2016 – 11/2018      **Client Service Director, Client Lead Telekom Deutschland & T-Systems**  
**Saatchi & Saatchi pro, Berlin**  
 Etatdirektion, Strategische Kundenberatung, Business Development, B2B-Marketing, Online- & Content-Marketing, Portal-, Website- & App-Entwicklung, Live-Kommunikation
- 06/2015 - 07/2016      **Account Director Social Media**  
**UDG United Digital Group**  
 Account-Verantwortung, Strategische Kundenberatung, Business Development, Social Media & Content-Marketing, Online-Marketing
- 12/2011 – 06/2015      **Senior Consultant Digitale Strategie & Online Marketing (selbständig)**  
**torstenenders.com**  
 Beratung, Digital Strategy, Business Development, Digital Concept, Social Media, Content- & Online-Marketing, Workshops, Pitch-Support
- 10/2012 – 04/2015      **Leiter Digitale Strategie**  
**CCDM GmbH**  
 Business Development, Strategische Beratung, Account- & Projektmanagement, Social Media & Online-Marketing, SEO/SEA
- 09/2011 – 11/2011      **Head of Marketing**  
**HR New Media GmbH**  
 Online-Marketing Strategie, Internationalisierungs-Strategie, Digitale & Social Media Strategie, B2B-Marketing-Kommunikation, Media & Sales-Kooperationen
- 06/2010 – 09/2011      **Head of Marketing & Public Relations**  
**Cognita AG / blureport Onlinemedien-Monitoring**  
 Business Development, B2B-Marketing-Kommunikation, Digital, Social Media & Content-Strategie, Online-Marketing, Website-Relaunch, B2B-Kooperationen
- 07/2007 – 05/2010      **Consultant Online Marketing & Corporate Media (selbständig)**  
 Online-Marketing, Social Media Beratung, Corporate Communications
- 01/2004 – 06/2007      **Leiter Marketing, Public Relations & Content Management**  
**Tele Columbus West GmbH**  
 Corporate Communications, B2B / B2C Produkt Marketing, Prozessdesign, Mediaplanung, Merger-Kommunikation, Lizenz-Management, Event Management
- 01/2000 – 01/2004      **Leiter Marketing & Customer Service Neue Dienste**  
**Concepta Kommunikationstechnik GmbH**  
 B2B / B2C Produkt Marketing, Corporate Content Development & Redaktion, Mediaplanung, Event Management, Prozessdesign, CRM UI/UX-Design
- 04/1996 – 09/2003      **Studium Film- u. Fernseh-Wissenschaften, Sozialpsychologie, Philosophie**  
**Ruhr-Universität Bochum**

## Accounts & ausgewählte Projekte

Telekom AG	Go2Market-Konzept "Inflight Connectivity"
T-Systems International GmbH	T-Systems Corporate Website – UX-Konzept für Relaunch Telekom Security Cyber Defence & Security Operations Center – Gesamtprojekt Telekom Security Web-Portal – Konzept & Design für ein multilinguales Portal für das gesamte Security Portfolio von Endkunde bis Enterprise Telekom CloudConnect Exponat CeBIT 2017 – interaktives Exponat & iOS App
Telekom Geschäftskunden	CeBIT Guide 2017 – Konzept, Design & Realisation iOS-optimierte Web-App Digitale Extensions CeBIT 2017 – interaktive Multi-Display-Präsentation Content-Portal digitaler-mittelstand.de – Content- & SEO-Konzept, Relaunch Content Hub – Marketing-Content- & Asset-Management-Tool Digitales Vertriebshandbuch – Konzept für ein interaktives, nutzergruppen-sensitives Portfolio-, Katalog- und Demo-Tool als WebApp
Telekom Privatkunden	Relaunch smarthome.de – Content-Konzept & Design
Telefónica   O2	Social Media Strategie für O2 und Blau O2 Content Strategie
AUDI AG	Audi Social Strategy & Social Media Guidelines Handel
Pernod Ricard Deutschland	Social Media Account Lead Havana Club, Malibu Rum, Jameson Whiskey
GASAG Berliner Gaswerke AG	GASAG Social Media- /Facebook-Strategie
HR New Media GmbH	Internationalisierungs-Strategie 1000jobboersen.de

## Freelance-Projekte

Dozententätigkeit	Dozent für Social Media- und Content-Marketing, E-Mail- und Newsletter-Marketing für den „Online Marketing Manager IHK“ an der IHK Potsdam
Pitch Lead	Decathlon, Social Media (UDG) LG Electronics, Social Media (UDG) 1&1 Internet AG, Kommunikationsstrategie (UDG)
Pitch Lead Strategie	Telekom AG, Corporate Website (C3 Creative Code and Content)
Pitch Konzept	Hermes Transport Logistics, Corporate Website (Kircher Burkhardt) Ziegert Immobilien, Corporate Website (Kircher Burkhardt)
Lead Digital Concept	Adam Opel AG, Kampagne #umparkenimkopf (Trommsdorff + Drüner)
Social Media/Content Strategie	Vueling, Wyndham Hotels, Zuegg, qwant.com, Gallo Vines, publiclink GmbH, Piabo PR, Netfox AG u.a.m.
Website Relaunches	Netfox AG, Bundesverband Wärmepumpe, Christoph Miethke GmbH, HUCH Behälterbau GmbH, Studio Babelsberg AG, Patiodoc AG, blureport.net u.a.m.
Corporate Communications	Tele Columbus West GmbH, Baugenossenschaft IDEAL eG

## About me

Mit meinem Team passgenaue Lösungen für meine Kunden zu entwickeln und dabei das nächste Level zu erreichen – das ist es, was mich jeden Tag neu begeistert und antreibt.

Die Kommunikation im Umfeld komplexer Technologien und Produkte, vor allem im B2B-Kontext, stellt einen roten Faden in meiner beruflichen Laufbahn dar. Dabei stehen digitale Projekte und die Digitalisierung von Kommunikations- und Business-Prozessen, Sales impact durch zeitgemäße Digital-first-Ansätze mit hervorragender User Experience an allen Touchpoints und implizite Markenführung im Zentrum meiner Arbeit. „Build – Measure – Learn“ ist mein Mantra.

Für meine Kunden bin ich Guide und professionellen Partner. Auf Basis einer präzisen Analyse erarbeite ich gemeinsam mit den Kunden und dem Team eine Vision, entwickle die passenden Strategien, definiere die Milestones und Sorge mit meiner langjährigen Führungs- und Verhandlungserfahrung für Projektsicherheit, Zielerreichung und Profitabilität.

Kreativität, hohe Kundenorientierung und breites Fachwissen bringe ich ebenso mit wie viel Erfahrung in der Beratung (auch von schwierigen Kunden). Schnell das für eine effektive Zusammenarbeit erforderliche Vertrauen herzustellen und eine tragfähige Kundenbeziehung aufzubauen ist dabei die Basis meiner Arbeit.

Meine Arbeitsmethoden sind von Präzision, strukturiertem Handeln und Innovationsbereitschaft geprägt. Auch bei komplexen Projekten behalte ich jederzeit den Überblick und bleibe selbst in kritischen Situationen und unter sehr hoher Arbeitsbelastung stets ruhig, konzentriert und zielorientiert. Zudem verfüge ich über ein breites Wissen in der Entwicklung von Arbeits- und Serviceprozessen, das ich zur Gestaltung und Optimierung effektiver Abläufe einsetze.

Ich lebe ein außerordentliches Maß am Commitment gegenüber meinen Kunden und dem Unternehmen, entsprechend erwarte ich auch vom Team einen ausgeprägten Leistungswillen. Dabei sind mir ein offenes Arbeitsklima und gelebter Teamgeist sehr wichtig. Hierfür setze ich mein Wissen und meine Methodenkenntnisse ein und stärke gezielt das Team wie auch den Einzelnen darin, sich zu entwickeln. Bei Problemen bin ich erster Ansprechpartner, betrachte das Projektgeschehen auf der Metaebene und identifiziere den Verbesserungsbedarf, den ich anspreche und zur gemeinsamen Umsetzung anrege.

Mein Ziel bei allen Projekten ist es, im vorgegebenen Zeit- und Budgetrahmen die optimalen Ergebnisse für die Kunden- wie auch die Unternehmensziele zu bringen und damit eine langfristige, verbindliche und profitable Kundenbeziehung zu gestalten.

Berlin, im Dezember 2018



Torsten Enders