# Christian Glatz

*Business Development · adesso SE*

Dresden, Deutschland
linkedin.com/in/christianglatz

## PROFIL

Senior Business Development Manager mit über 20 Jahren Erfahrung in Vertrieb, Marketing und Geschäftsentwicklung im B2B-Umfeld. Ausgeprägte Vielseitigkeit über Branchen, Unternehmensgrößen und Rollen hinweg – vom strategischen Pitch bis zur operativen Umsetzung digitaler Marketinglösungen. Stärke im Aufbau nachhaltiger Vertriebspipelines, in der Führung von Teams und in der Vernetzung von Menschen und Themen.

## KERNKOMPETENZEN

Business Development · Vertrieb & Key Account Management · Digital Marketing Strategy · Lead Generation · Pitch- & Ausschreibungsmanagement · Customer Experience · Marketing Automation · Performance Marketing · SEO / GEO · Web Experimentation & Testing · CRM · Stakeholder Management · Teamführung · Marktanalyse · Partnermanagement

## BERUFSERFAHRUNG

### Business Development Manager Digital Experience
**08/2022 – heute**

adesso SE · Dresden

- Umsatzverantwortung bis 3 Mio. € für Digitalprojekte in Web-Relaunch, UX/UI, CMS und eCommerce
- Beratung zu digitalen Marketingstrategien (SEO, SEA, Social Media, Marketing Automation, Analytics)
- Aufbau und Entwicklung einer End-to-End Sales Pipeline von Leadgenerierung bis Vertragsabschluss
- Angebotsmanagement, Zusammenstellung der Angebotsteams und eigenverantwortliche Pitch-Präsentation beim Kunden
- Pitch-Gewinn als Lead-Agentur für Influencer-Marketing einer führenden europäischen Tourismus-Destination
- Pitch-Gewinn zur digitalen Markteinführung und Positionierung einer Fintech-Trading-Plattform

### Leiter Vertrieb & Marketing
**08/2012 – 07/2022**

PIGMENTPOL Firmengruppe

- Umsatzverantwortung bis 3 Mio. €, Führung eines Vertriebsteams mit bis zu 4 Mitarbeitenden
- Aufbau des Geschäftsfelds Medienproduktion und Medientechnik sowie eines strukturierten Beratungsportfolios
- Aufbau digitaler Vertriebskanäle und Onlineshops
- Planung und Umsetzung von Marketingkampagnen, Messen und Kundenevents
- Rebranding von drei Standorten der Unternehmensgruppe · ausgezeichnet von Marketing Dresden (2012)

### Vertriebsleiter
**01/2007 – 07/2012**

Reproplan Dresden GmbH

- Führung eines Vertriebsteams mit bis zu 4 Mitarbeitenden
- Neukundengewinnung und Ausbau strategischer Kundenbeziehungen
- Angebotsmanagement, Projektsteuerung und Marktanalysen · ERP-Einführung als Projektverantwortlicher

### Betriebsleiter
**10/2005 – 12/2006**

Reproplan Jena GmbH

- Führung eines Teams mit bis zu 3 Mitarbeitenden · Produktionsplanung und Prozesssteuerung
- Integration des Standortes in bestehende Firmengruppenstrukturen

### Kaufmännischer Mitarbeiter
**07/2003 – 09/2005**

Druck- und Kopierservice Köhler, Nordhausen

- Kundenberatung, Auftragsabwicklung und Produktionssteuerung · Aufbau CRM-System · Website-Betreuung

## AUSBILDUNG

**2004 – 2006**
**Staatl. geprüfter Kommunikationswirt**
Akademie für Absatzwirtschaft, Kassel

**2000 – 2003**
**IHK Werbekaufmann**
Druck- und Kopierservice, Nordhausen

**1999**
**Allgemeine Hochschulreife**
Herder-Gymnasium, Nordhausen

## EIGENINITIATIVE

- Konzeption und Eigenentwicklung verschiedener Web-Applikationen
- Erstellung von Bild- und Videomaterial zur kommerziellen Nutzung
- Engagement in business-relevanten Netzwerkveranstaltungen

## TECHNOLOGIEN & TOOLS

SAP CX · Salesforce Marketing Cloud · HubSpot · Microsoft Dynamics · Microsoft 365 · SharePoint · Jira · Kameleoon · Contentsquare · Dynamic Yield · Talkwalker · Facelift · Sistrix · Screaming Frog · Jentis · OneTrust · TYPO3 · WordPress · ADVANTER · Power BI · Claude · ChatGPT · Microsoft Copilot · Power Automate · FileMaker · Miro · Figma · Adobe Creative Suite · Kanban · contentbird · Dynamatrix · SAS

## SPRACHEN

| | |
|---|---|
| Deutsch | Muttersprache |
| Englisch | Fließend |
| Französisch | Grundkenntnisse |