Lebenslauf

Stefan Werner
München

Alter: 40 Jahre
Website: stefanwerner.digital
LinkedIn: Stefan Werner



Lebenslauf

Stefan Werner

Marketing-Führungskraft mit über 15 Jahren Erfahrung in Markenkommunikation, B2C und B2B. Heute Head of Marketing & Digital Systems bei POMMES FREUNDE; zuvor Marketing- und Eventverantwortung für HTC VIVE in DACH, BeNeLux und EMEA. Ich verbinde Gastronomiemarketing und erlebnisorientierte Markeninszenierung mit Performance-Marketing, PR und datenbasierter Budgetsteuerung. Erfahren in Teamführung, Agentursteuerung und der Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Fachbereichen.

Kompetenzen

Marke & Zielgruppen: strategische Positionierung und integrierte Kampagnen für Gäste, Endkunden und Geschäftspartner; Erfahrung in Gastronomie und Technologie

Performance-Marketing: Paid Social, Google Ads und SEO/SEA; datenbasierte Kampagnensteuerung für Reichweite, Nachfrage und Umsatz

Events & Kommunikation: internationale Veranstaltungen, Content, PR und Social Media; konsistente Markeninszenierung über digitale Kanäle und persönliche Erlebnisse

Digitale Prozesse: Website-Weiterentwicklung, Community und Reputation Management; Aufbau skalierbarer Abläufe und Entwicklung von Marketing-Automatisierung

Teamführung & Steuerung: Entwicklung von Teams, Steuerung von Agenturen und Budgets; KPI- und ROI-Reporting sowie enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und Vertrieb

Erfahrung

Head of Marketing & Digital Systems @POMMES FREUNDE

POMMES FREUNDE Franchise GmbH, Gräfelfing

November 2025– heute

Seit Juli 2026 **Head of Marketing & Digital Systems**; zuvor Team Lead B2C Marketing & Digitalisierung. Gesamtverantwortung für B2C-Marketing und digitale Systeme im Franchise- und Gastronomieumfeld.

Konzeption und Steuerung **integrierter Marketingkampagnen** über Content, Social Media und Paid Media; Ausrichtung auf Markenbekanntheit, Gästegewinnung und Umsatz.

Verantwortung für **Performance-Marketing und digitale Sichtbarkeit**: Meta, TikTok und Google Ads sowie SEO/SEA und lokale Unternehmensprofile; KPI-basierte Auswertung und Weiterentwicklung der Maßnahmen.

Steuerung von **Presse- und PR-Maßnahmen** sowie Reputation Management und Community-Kommunikation; Zusammenarbeit mit Medienpartnern und Dienstleistern für einen konsistenten Markenauftritt.

Aufbau **skalierbarer Marketingprozesse und Standards**; Weiterentwicklung der Website und digitaler Systeme. Planung von KI-gestützter Content-Erstellung und Automatisierung für effizientere Abläufe im Marketing.

Führung und Entwicklung des Marketingteams; Priorisierung von Projekten, Ressourcen- und Budgetsteuerung. Enge Abstimmung mit Geschäftsführung, Operations, Food und Expansion sowie externen Agenturen und Partnern.

Head of Event Management EMEA @HTC VIVE

HTC VIVE

November 2023– Oktober 2025

Strategische und operative **Gesamtverantwortung für Events und Experiences in EMEA** bei HTC VIVE. Entwicklung von Markenerlebnissen, die komplexe Produkte erlebbar machen und Endkunden, Geschäftskunden sowie Partner gezielt ansprechen.

Entwicklung und Umsetzung einer EMEA-weiten **Event- und Aktivierungsstrategie**: Messen, Partnerveranstaltungen und Schulungen sowie digitale und hybride Formate zur Steigerung von Reichweite, Markenbindung und Nachfrage.

Führung interdisziplinärer Projektteams über mehrere Länder hinweg; Steuerung externer Agenturen, Dienstleister und Partnerunternehmen von Planung bis Umsetzung.

Aufbau und Optimierung **skalierbarer Prozesse** im Eventmanagement; klare Verantwortlichkeiten, abgestimmte Workflows und Qualitätsstandards für effiziente Abläufe und einen konsistenten Markenauftritt in EMEA.

Budgetverantwortung für das Eventmanagement EMEA: Planung, Mittelallokation und Kostenkontrolle sowie regelmäßiges Reporting an das Management.

Einführung und Weiterentwicklung eines **KPI-basierten Event-Reportings** mit Reichweite, generierten Leads und Teilnehmerfeedback. Nutzung von ROI-Analysen zur Bewertung der Veranstaltungsperformance und Optimierung des Eventportfolios.

Enge Zusammenarbeit mit Sales und Produktmanagement: gemeinsame Definition von Zielgruppen, Botschaften und Customer Journeys; Abstimmung der Veranstaltungskonzepte auf Kundenbedürfnisse und wirtschaftliche Ziele.

Weiterentwicklung **digitaler und hybrider Veranstaltungsformate** für Produktlaunches, Partnerkommunikation und Trainings; verständliche und erlebnisorientierte Aufbereitung von Inhalten für unterschiedliche Zielgruppen.

Sicherstellung einer **konsistenten Markenkommunikation** über alle Veranstaltungen hinweg; Briefing, Abstimmung und finale Freigabe zentraler Inhalte, Präsentationen und Kommunikationsmaterialien für die internationale Vermarktung.

Marketing Manager DACH & BeNeLux @HTC VIVE

HTC VIVE

März 2021– Oktober 2023

Marketingstrategie und Markenpositionierung für DACH & BeNeLux im B2C- und B2B-Umfeld. Konzeption und Steuerung integrierter Online-, Social-Media-, Event- und POS-Kampagnen für Produkteinführungen und regionale Marktentwicklung.

Sparringspartner für **Geschäftsführung und EMEA-Management** bei Markt-, Kommunikations- und Positionierungsfragen sowie der regionalen Marketingausrichtung.

Zielgruppenaktivierung und Partner-Marketing mit Handelspartnern und Distributoren; gemeinsame Kampagnen und Inhalte entlang der Customer Journey zur Gewinnung von Endkunden, Geschäftskunden und Leads.

Weiterentwicklung der **B2B- und B2C-Vertriebskanäle** durch Partneraktivierung und verzahnte Online- und Offline-Kampagnen; Ausbau der eCommerce-Maßnahmen mit DACH als umsatzstärkstem Markt bei HTC EMEA.

Konzeption und Moderation von Webinaren und **digitalen Schulungen** für interne Teams und externe Partner; zielgruppengerechte Vermittlung komplexer Inhalte durch klare Nutzenargumente, Botschaften und Präsentationen.

Budgetverantwortung für die Region: Planung und Allokation der Marketingausgaben sowie Bewertung und Optimierung der Maßnahmen anhand klar definierter KPIs.

Führung interdisziplinärer Projektteams aus Marketing, Sales, Produkt und Agenturen; Steuerung länderübergreifender Kampagnen und komplexer Projekte mit vielen Beteiligten.

Marketing- und Projektmanager @Bavaria Schweißtechnik

Bavaria Schweißtechnik GmbH

Oktober 2020 – März 2021

Entwicklung von B2B-Marketingstrategien für technische Produkte und Dienstleistungen im industriellen Umfeld der Schweißtechnik

Konzeption und Umsetzung integrierter Online- und Offline-Kampagnen, einschließlich Social Media, E-Mail-Marketing, Werbung und Veranstaltungen

Analyse von Markt- und Wettbewerbstrends zur Identifikation von Wachstumschancen und Ableitung strategischer Empfehlungen für die Marktbearbeitung

Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktentwicklung, Fertigung und Qualitätsmanagement bei der Ausrichtung und Umsetzung von Marketinginitiativen

Planung und Steuerung der Marketingbudgets; Kostenkontrolle und ROI-Analysen zur Bewertung und Priorisierung von Marketingaktivitäten

Verantwortung für Marketingprojekte von Planung bis Umsetzung; Steuerung von Zeitplänen, Ressourcen und Projektrisiken in Abstimmung mit den Fachbereichen

Mitarbeiter im Fachbereich Öffentlichkeitsarbeit und Marketing mit direkter Anbindung an den Vorstand @BVS

Bayerische Verwaltungsschule

Januar 2017 – September 2020

Planung und Durchführung von geschäftsbereichsübergreifenden Marketingmaßnahmen mit projektbezogener Personal- und Budgetverantwortung, insbesondere bei der Einführung neuer Bildungsangebote und digitaler Lehr- und Lernmethoden

Entwicklung, Implementierung und Fortschreibung eines Marketingkonzepts auf Grundlage des betriebseigenen CD-, CI- und Qualitätssicherungskonzepts für die eigenen fünf Bildungszentren

Redaktionelle und technische Betreuung der Unternehmenswebsite und des Intranets (TYPO3, Confluence, Jira)

Konzeption, Redaktion und Produktion von Marketingmaterialien

Auswahl, Koordination und Führung von Agenturen und externen Dienstleistern

Entwicklung, Planung und Organisation von Messeveranstaltungen

Eigenverantwortliche Durchführung von Vergabeverfahren und Leistungsabwicklung im Marketingbereich nach Entscheidung des Vorstands

Freiberufliche Tätigkeit im Bereich Product Marketing und PR @HTC

Juni 2015 – Januar 2019

Product Marketing und Projektmanagement für Virtual Reality, Consumer Electronics sowie Web- und App-Entwicklung in der DACH-Region

Entwicklung, Planung und Organisation von Messe- und Presseveranstaltungen

Konzeption und Erstellung von Marketingmaterialien und Pressetexten

u.a. tätig für: HTC, Schwartz PR, Merkumo, CGK (AT)

Ausführung als freiberufliche Tätigkeit neben dem Studium der Betriebswirtschaftslehre

Account Executive @Harvard PR

Harvard PR good relations Group GmbH, 81371 München

September 2012 – Mai 2015

Projektverantwortliche Mitarbeit für Produkte im Bereich Consumer Electronics, IT-Security und Finanzdienstleistung

Entwicklung, Planung und Organisation von Messe- und Presseveranstaltungen (IFA, Mobile World Congress)

Strategische Beratung im Bereich Mediaplanung und CRM

Führung und Mentoring von Praktikanten und Trainees

u.a. tätig für: HTC, Amazon (LoveFilm)

Interessen Politik, Filme, Zeitgeschehen, Reisen, Kochen und Sport

Ausbildung Bachelor (B.A.) Betriebswirtschaftslehre mit Online-Marketing als Studienschwerpunkt

2015 – 2018 Berufsbegleitendes Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Fresenius in München. Abschluss im Juni 2018.