

DIRK MILLER



+49 (0)170-8159316
D-57627 Hachenburg



dirkmiller@consulting-miller.com



www.consulting-miller.com



linkedin.com/in/dirkmiller

PROJEKTE

- Etablierung Unternehmenskommunikation durch Zusammenführung aller relevanten Funktionen
Ergebnis: Deutliche Steigerung der Berichterstattung und Konsistenz der Botschaften
- Ausbau Online-Shop-Geschäft in Deutschland durch neue Funktionen und verbesserte User Experience
Ergebnis: Umsatzsteigerung um 130% in zwei Jahren und Effizienzsteigerung im Innendienst
- Einführung globales Customer-Excellence-Programm mit Fokus auf die gesamte Customer Journey
Ergebnis: Strategische Befragungen mehr als 15 Ländern, höhere Kundenzufriedenheit, Loyalität und Weiterempfehlungsbereitschaft (NPS auf 46 im 4 Jahren)
- Entwicklung Thought-Leadership-Programm für Top-Executive IT Sales Team (Thema „Edge-Cloud-Computing“)
Ergebnis: Verdoppelung der Speaker Placements bei führenden internationalen Fachkonferenzen, verstärkte Berichterstattung in Social Media und messbar bessere Qualität der relevanten Kundenkontakte
- Entwicklung Programm zur Steigerung der Wertschöpfung mit Initiativen für Wachstum, Prozessoptimierung und Kulturveränderung
Ergebnis: Signifikante Verbesserung der Geschäftszahlen (Umsatz und Ergebnis), bessere Ausrichtung der gesamten Organisation auf eine gemeinsame Mission
- Konsolidierung der weltweiten Aktivitäten im Mediaeinkauf und Harmonisierung der eingesetzten Agenturen
Ergebnis: Reduzierung der Agenturen von 40+ lokale Agenturen auf zwei (2) globale Netzwerke und Kosteneinsparungen von 20% p.a.
- Definition der erforderlichen Kernfunktionen in den Marketing- und Kommunikationsabteilungen in Deutschland (make-or-buy)
Ergebnis: Auslagerung mehrerer Servicefunktionen und Gründung einer B2B-Services Agentur (über 100 Mitarbeiter)



KOMPETENZEN

- Langjährige Berufserfahrung in Fach- und Führungsfunktionen in den Bereichen **Marketing und Corporate Communications**
- Ausgeprägtes Geschäftsverständnis im Produkt-, Lösungs- und Anlagen-geschäft (Fokus B2B)
- Erfahrungen in komplexen, internationalen Strukturen
- Ergebnisorientierter und kooperativer Führungsstil

ERFOLGE

- Aufbau Abteilung Corporate Communications (extern/intern)
- Einführung internationales Customer-Excellence- Programm
- Ausbau Online-Shop-Geschäft in Deutschland
- Entwicklung globales Wertsteigerungsprogramm
- Konsolidierung weltweiter Media-Einkauf (Budgets und Agenturen)
- Neuausrichtung und Fokussierung der Marketingfunktionen (make-or-buy)

SCHWERPUNKTE

- **Strategieentwicklung**
- **Brand Management**
- **Content Development**
- **Programm Management**
- **Customer Centricity**
- **Digital Marketing**
- **Corporate Communications**
- **Change Management**
- **Krisenkommunikation**

DIRK MILLER



+49 (0)170-8159316
D-57627 Hachenburg



dirkmiller@consulting-miller.com



www.consulting-miller.com



linkedin.com/in/dirkmiller

BERUFSWEG

Marketing Consulting und Interim Management

Herborn/Hachenburg
07/2020 bis heute

Executive Vice President Marketing

Rittal GmbH & Co. KG, Herborn
(200 Mitarbeiter, 30 Mio. EUR Budget p.a.)
03/2011 – 06/2020

Vice President Corporate Communications

Siemens AG, Erlangen
(90 Mitarbeiter, 25-30 Mio. EUR Budget p.a.)
07/2009 – 02/2011

Vice President Corporate Communications

Siemens Canada Limited, Toronto, Kanada
(10 Mitarbeiter, 3-5 Mio. EUR Budget p.a.)
07/2006 – 06/2009

Vice President Corporate Advertising

Siemens AG, München (HQ)
(15 Mitarbeiter, 15-30 Mio. EUR Budget p.a.)
10/2000 – 06/2006

In den Jahren 1988 bis 2000 war ich in verschiedenen Fach- und Führungsfunktionen in den Bereichen Vertrieb und Marketing tätig. Die vertrieblichen Schwerpunkte lagen im Key Account Management, Branchenmanagement, Business Development und im Partnermarketing.

Projektmanager Siemens Sponsoring EXPO 2000,

Senior Consultant Corporate Communications,
Siemens AG, München (HQ)

Leiter Marketing Communications,

Electromechanical Components Division,
Siemens AG, München

Produktmarketing Manager,

Leiter Marketing Communications und
Leiter Sales Support,
Network Systems Division,
Siemens AG, München

Leiter Marketing Communications und International Partner Marketing,

Siemens Nixdorf Informationssysteme AG, München



MARKETING WITH IMPACT

FÜHRUNGSSTIL

- Ergebnisorientierung
- Kundenfokussierung
- Interkulturelles Verständnis
- Teamplayer, Mentor und Coach
- Zuverlässigkeit
- Durchsetzungsstärke

AUSBILDUNG

- Direktmarketing Diplom,
Bayerische Akademie der Werbung (BAW),
München
- Ausbildung EDV-Kaufmann,
„Stammhauslehre“ (Abschluss IHK),
Spezialisierung im kaufmännischen Bereich
sowie im Produkt- und Lösungsvertrieb
Nixdorf Computer AG, Paderborn,
Düsseldorf und München

WEITERBILDUNG

- Siemens Leadership Excellence Programm,
General Management Course (GMC)
- Siemens Advanced Management Programm
(S3) in Zusammenarbeit mit der Duke
University, The Fuqua School of Business
und der Siemens AG

MITGLIEDSCHAFTEN

- Bundesverband Industrie Kommunikation
e.V. (bvik)
- Bundesverband der Kommunikatoren e.V.
(BdKom), bis 2019 Bundesverband der
Deutschen Pressesprecher
- Dachgesellschaft Deutsches Interim
Management e.V. (DDIM)



SPRACHEN

Deutsch

Muttersprache

Englisch

Verhandlungssicher