

Laurent Müllender

Key Facts

11/2007 – heute
Sedo GmbH (Köln, Deutschland)

Director Product Management
Traffic Monetization

Tätigkeiten:

- Aufbau und Leitung des Produkt Managements.
- Ausbau und Pflege der Produkte im Bereich "Traffic Monetarisierung".
- Definition und Leitung der Go-To-Market Strategie.
- Verantwortung des Produktmanagements, Projektmanagements und Business Analyse.
- Productcontrolling und KPI Benchmarking
- Rentabilitätsbetrachtungen und Berechnung von Business Cases
- Konzeption, Planung und Aufbau eines eigenen Werbenetzwerkes (www.SedoDNA.com)
- Akquise und Betreuung von Werbepartnern und Mediaagenturen
- Performance basierte und systematische Monetarisierung von Millionen Domains/Webseiten.
- Traffic Vermarktung (10+ Mio unique visitors und 20+ page views täglich).
- Konzeption von Optimierungstechnologien zur Steigerung von Werbeeinnahmen .
- Optimierung von internationalen Werbefeeds (Tier 1 und Tier 2).
- Evaluierung, Akquisition & Verhandlungen mit externen Technologiepartnern.
- Ausbau und Pflege der Konkurrenzanalysen und Benchmarks.
- Schulungen und Unterstützung des Sales, Marketing und Support Bereiches.
- Präsentation und Bewerbung der verantworteten Produkte auf Messen und Kongressen.

Specialties & Skills:

- Performance Marketing und SEM.
- Landing Page Optimization (LPO).
- Conversion Rate Optimization (CRO)
- Behavioral Targeting, Predictive Targeting, Semantic Targeting, Geo Targeting, Retargeting.
- Optimierung von Ad Streams und Kampagnen.
- Keyword research und Optimierung.
- AdSense Optimierung (AFC, AFD, AFS, AFDO).
- A/B Testing von Produktneuerungen.
- Gute Kontakte zu Ad Netzwerken, Ad Providern und Agenturen.

05/2005 – 10/2007
Content Management AG (Köln, Deutschland)

Key Account Manager

- Betreuung von OEM-Großkunden in sämtlichen Akquisitionsphasen bis zum Vertragsabschluss.
- Leitung von Integrations- und Anpassungsprojekten der OEM-Produkte für Großkunden.
- Betreuung des strategisch wichtigsten Accounts und 10+ weiterer internationaler Kunden
- Produktkonzeption von Software im Bereich Value Added Hosting Services.
- Analyse und Bewertung externer Produktkonzepte
- Konkurrenzanalysen & Marktbeobachtung
- Erstellung von Angeboten nach eingehender Anforderungsanalyse und Projektplanung
- Erstellung von Konzepten und Bearbeitung von RFP (Request for Proposal)
- Pre Sales: vorbereitende und unterstützende Maßnahmen
- After Sales: Kundenbindung und vertikale Erweiterung
- Entwicklung von Maßnahmen zur Optimierung von Projektprozessen.

04/2004 – 04/2005

DATA BECKER GmbH & Co. KG (Düsseldorf /Deutschland)

Product Manager

Portfolio: Internet, eBusiness & eBay Management Solutions

- Produktleitung und -verantwortung für alle Phasen des Produktlebenszyklus
- New business development: Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Erstellung von Markt-, Konkurrenz- und Zielgruppenanalysen
- Planung und Durchführung produktspezifischer Marketingmaßnahmen, in enger Zusammenarbeit mit der Werbe- und Presseabteilung sowie dem Vertrieb.
- Durchführung von Marktforschungen
- Erstellung von Marketing Konzepten
- Durchführung von Prozessanalysen und Definition von Produktarchitekturen
- Akquise, Koordination und Verhandlungen mit externen Dienstleistern und Partnern
- Wahrnehmung sämtlicher Aufgaben - von der Idee über die Planung bis hin zum fertigen Produkt oder Produktgruppe und dessen/deren Vermarktung
- Koordination aller involvierten Abteilungen, wie Qualitätssicherung, Werbung, Produktion, Vertrieb
- Projektcontrolling
- Regelmäßiges Reporting und Erstellung von Entscheidungsvorlagen für Verlags- und Geschäftsleitung

02/2000 - 03/2004

DecisionPro, Inc. / Institute for the Study of Business Markets (Pennsylvania / USA)

Project Manager

Mitverantwortlich für das Marketing Engineering Projekt ("Computer Assisted Marketing Analysis and Planning") und hauptverantwortlich für das "MarketingIQ" Projekt. Durch das letztere, wurden Kunden online Marketing/Managementanwendungen angeboten: Ressourcen und Tools um den STP Prozess (Segmentation-Targeting-Positioning) zu verbessern und zu managen.

Tätigkeit umfaßte sowohl operative Aufgaben (Verhandlung mit Partnern und Dienstleistern, Aufbau einer eCommerce Plattform, Personalauswahl und -einstellung, Kundenbetreuung, Assistenz bei Kundens Schulungen, Vertriebsanalyse) als auch strategische Verantwortung (Co-Definition des Produkts/Service, Entwicklung des Marketing Mix, Ausarbeitung von Entscheidungsvorlagen und Strategien für meine Vorgesetzten, Identifizierung und Analyse der Konkurrenz).

Neben der Projektbetreuung des neuen Geschäftsfeldes (online Management Softwarelösungen) und der Entwicklung von Lösungen im Bereich des klassischen Marketings, bin ich mit der Organisation und Konzeption des datenbankgestützten Kundenmanagements betreut worden. Auf meine Initiative hin, wurden CRM-Lösungen zur Kundenverwaltung und -betreuung eingeführt, die es u.a. erlauben im Rahmen von Promotionsaktionen Zielgruppen effizient zu erreichen.

Weitere Key facts:

- Planung, Erstellung und Umsetzung eines Kundenportals, welches auf einem für diesen Zweck entwickelten Content Management System basiert.
- Projektbezogene Anforderungs- und Prozeßanalyse.
- Koordination interner und externer Entwickler
- Qualitätskontrolle und Weiterentwicklung der Produkte.
- Im Rahmen einer Promotion-Kampagne habe ich eine Kosten-Nutzen-Analyse über Keyword-Listing-Dienste erstellt sowie ein Konzept für optimiertes E-Mail-Advertising ausgearbeitet.
- Regelmäßiges Vertriebsreporting und Kundenanalyse.
- Hauptverantwortliche Leitung des online CD-Vertriebs in Zusammenarbeit mit Digital River, Inc. (Organisation, Reporting und Support).

Die mir übertragenen Projekte habe ich z.B. mit Hilfe von MS Project, MS Visio und Mindmaps strukturiert und visualisiert.