

# Christine Witthöft

Freiberufliche Projektmanagerin, Digitalisierungsstrategin, Marketingexpertin und Interim Manager für Marketing, Produktmanagement & Business Development



Interim Manager & Inhaberin der  
**UMSATZSCHMIEDE**  
Marketing- und Vertriebsberatung  
Betriebswirtin & Industriekauffrau

☎ 040 889 33 056  
✉ christine.witthoeft@umsatzschmiede.com  
📍 Mittelweg 144, 20148 Hamburg  
📅 18. November 1971

## Interim Manager-Tätigkeiten

**DAS FUTTERHAUS Franchise**, Fachhandel,  
Senior Projektmanager Digitalisierung

**Esylux GmbH**, Automatisierung &  
Beleuchtung, Head of Marketing

**Fraunhofer IAPT**, Technologietransfer,  
Business Development Manager

**AstraZeneca**, Pharma,  
Head of Capability Development & Training

**Sebapharma**, Medizinische Hautpflege,  
Group Brand Manager SebaMed

**Gilead Sciences GmbH**, Pharma,  
Manager Digital Infrastructure & Analytics

**Olympus Europa**, Medizintechnik,  
International Marketing Communications  
Manager Omnichannel

**Abbott GmbH**, Diabetes Medizinprodukte,  
Projektmanagerin Vertriebskanal Apotheken

**Laverana GmbH**, Naturkosmetik,  
Projektmanagerin für strategische  
Marketingprojekte Lavera

**Philips Lighting GmbH**,  
Smart Home Lichttechnik & Beleuchtung,  
Head of Marketing

**Hartmann AG, Bode Chemie GmbH**,  
Medizinische Desinfektionsmittel,  
Internationale Projekt-/ Produktmanagerin

**Edding GmbH**, Markenprodukte,  
International Marketing Manager für  
Industrie- und Medizinanwendungen

## Angestellte Manager-Tätigkeiten

**Abbott Vascular GmbH**, Kardiologie  
Medizintechnik & -produkte,  
Marketing Manager Deutschland

**Johnson & Johnson**, Chirurgie &  
Laparoskopie, Medizintechnik & -produkte,  
EMEA Marketing Manager

**Olympus Medical Systems Europa GmbH**,  
Endoskopie & Laparoskopie, Medizintechnik,  
EMEA Produktmanagerin Urologische  
Endoskopie

**Belersdorf AG**, tesa Consumer & Hansaplast,  
Produktmanagerin für Tesafilm & neuen  
Klebertechnologien

## Potentialheberin, Strategin, Macherin & Partnerin auf Augenhöhe

„Als Strategin und Umsetzerin für unternehmerische Neuausrichtung und Webseiten- & SEO-Optimierung, ist mein wichtigstes Ziel, stabile Prozesse zu schaffen, die dem Team und dem Unternehmen langfristig helfen, profitable Umsätze zu machen. Durch meine 30-jährige Expertise aus strategischen Wissen, effizientem Marketing und umfassender markt- und branchenübergreifender Erfahrung, realisiere ich zukünftige Erfolge. Meine Kunden schätzen den nachhaltigen Mehrwert, die Struktur und Planungssicherheit.“

Ich konzipiere und führe erfolgsorientierte Workshops durch, zeige Wachstumsfelder auf, setze kundenorientierte Maßnahmen anhand von Roadmaps um und verfolge die gesetzten Ziele in enger Zusammenarbeit mit dem Führungs- und Projektteam. Dabei unterstütze ich die Mitarbeiter, ihre eigene Innovationskraft und Kompetenz zu erkennen und aktiv ins Unternehmen einzubringen.“

### Meine Werte

- ◆ Klarheit
- ◆ Entscheidungsfreude
- ◆ Knowledge transfer
- ◆ Offene Kommunikation
- ◆ Zuverlässigkeit
- ◆ Nachhaltige Qualität
- ◆ Zukunftsorientierung

### Kunden-Feedback

- ◆ Starke & motivierende Persönlichkeit
- ◆ Macherin & Unternehmerin mit Weitblick
- ◆ Impulsgeberin für innovative Ideen & Lösungen
- ◆ Blick für das Wesentliche
- ◆ Feingespür für Chancen

### B2B & B2C Branchen:

- ◆ Innovative Technologien & IT
- ◆ Produzierendes Gewerbe
- ◆ Dienstleistungsgewerbe
- ◆ Medizintechnik, Arznei/Heilmittel
- ◆ FMCG & Markenartikel
- ◆ Wassertechnologien
- ◆ Nachhaltigkeits- & Bio-Branche



### Projektmanagement

- ◆ Prozess-/ Change-/ Kommunikationsmanagement
- ◆ Teamübergreifende Projektarbeit
- ◆ Matrix-Prozesse & Organisationsstrukturen
- ◆ Reporting- & Monitoring-Systeme



### Marketing

- ◆ Entwicklung & Implementierung neuer Strategien und Geschäftsmodellen
- ◆ Produkt-Neupositionierung
- ◆ Upstream- & Downstream-Marketing
- ◆ PR & Online-Marketing



### Kundenmanagement

- ◆ Aufbau von neuen Vertriebsorganisationen
- ◆ Kundenakquise & Kundenpflege
- ◆ Vertriebssteuerung & CRM-Konzepte
- ◆ Vertriebsschulung & Trainingskonzepte



### Digitalisierung

- ◆ Implementierung von Soft- & Hardware-Lösungen
- ◆ Digitalisierung von Prozessen & Abläufen (papierloses Büro, Dokumentenmanagement)
- ◆ Mitarbeiterführung & Motivation für Digitalisierung



### Online-Auftritt

- ◆ Webseitenanalyse & Relaunch
- ◆ Google-Auffindbarkeit & SEO-Suchwortoptimierung
- ◆ Social Media-Kampagnen
- ◆ Zielgruppenorientiertes Performance-Marketing



### Führungs-Know-how

- ◆ Personalverantwortung: Bis 30 Mitarbeiter
- ◆ Umsatz: Bis 120 Mio. €
- ◆ Marketingbudget: Bis 3 Mio. €
- ◆ Auswahl & Steuerung der Agenturen & Dienstleister

Kontaktieren Sie mich gerne. Ihre Projekte kann ich auch kurzfristig übernehmen.  
Ich freue mich auf unser Kennenlernen.

