

DIRK MILLER



+49 (0)170-8159316
D-35745 Herborn



dirkmiller@miller-interim.com



www.miller-interim.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 Wertsteigerungs-programm
- 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-35745 Herborn



dirkmiller@miller-interim.com



www.miller-interim.com



linkedin.com/in/dirkmiller

BERUFSWEG

- **Interim Management und Marketing Consulting**
Dirk Miller Interim Management, Herborn
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



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