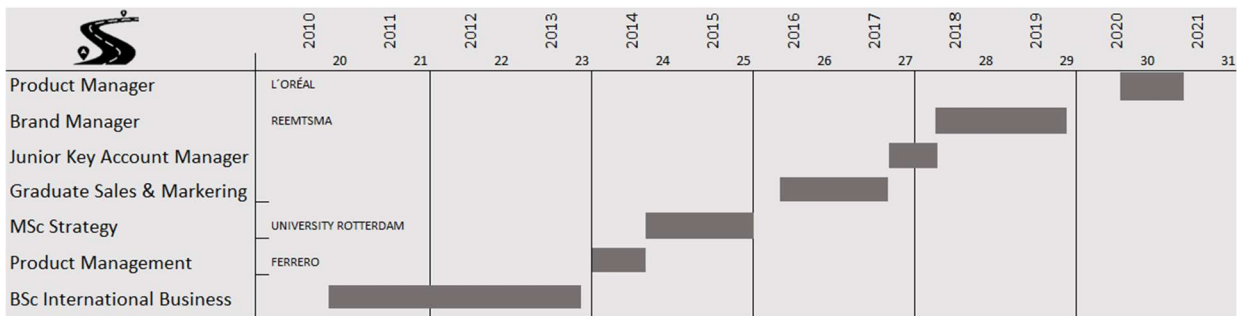




Bismarckweg 9
40629 Düsseldorf
(+ 49) 176 / 471 337 80
schnitzler-fabian@gmx.de

FABIAN SCHNITZLER

02.01.1990
geboren in Stolberg im
Rheinland



Kosmetik
Tabak
Süßwaren



Arbeitserfahrung
5+ Jahre



Produkt Marketing
4+ Jahre



Auslandserfahrung
5+ Jahre



Budgetverantwortung
5+ Mio. € p.a.



Top 3 Werte:

- Ehrlichkeit
- Leidenschaft
- Demut



Deutsch
Englisch
Französisch



Scrum Master
PRINCE2 Foundation
Google Analytics
Markenmanager Branding



Marketing/ Entrepreneurship
International Business
MSc University Rotterdam
BSc Maastricht University



Lovebrand



Marketing ist die Kunst,
Chancen aufzuspüren, sie zu
entwickeln und davon zu
profitieren



Hamburger SV

Fabian Schnitzler

Bismarckweg 9, 40629 Düsseldorf • + 49 176 / 47133780 • schnitzler-fabian@gmx.de • 02.01.1990

09/20 - heute **L'Oréal S.A., Düsseldorf**

Konsumgüterkonzern/ Kosmetikerhersteller
Bekannte Marken: Vichy, La Roche Posay, Maybelline, Lancôme, Garnier
Umsatz 2019: 29,87 Mrd. € (global) • Mitarbeiter 2019: 88.000 (global)
Website: www.loreal.com

Product Manager Vichy

Aufgaben:

- Management verschiedener Franchisen (Produktlinien) von Vichy
- Entwicklung von Strategien mit dem Ziel langfristigen und nachhaltigen Markenwachstums, auf der Basis von Konsumenten-, Marktentwicklungs- und Trend-Daten
- Umwandlung umfassenden Verständnisses von Verbraucher- und Marktdaten in aussagekräftige, verbraucherorientierte Maßnahmen und Strategien für ausgewählte Produktlinien
- Tracking der kontinuierlichen Entwicklung von Produktlinien, einschließlich Produkteinführungen, um jährliche Budgetziele zu erreichen (Umsatz- und Absatz, MS, Profit)

Highlights:

- Produkteinführung von Minéral 89 Probiotic Fractions und Capital Soleil UV-Age Daily
- Infragestellung des Status quo und der angedachten Strategien, um neue Geschäfts- und Wachstumsideen zu entwickeln
- Definition der lokalen Kategorie-Strategie und Vision – Antrieb der Entwicklung und Implementierung der abgestimmten Strategie für Kategoriewachstum

Austritt auf eigenen Wunsch bei Umstrukturierung

04/18 - 10/19 **Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH, Hamburg**

Tochtergesellschaft der Imperial Brands PLC - Herstellung und Vertrieb von Tabakerzeugnissen
Bekannte Marken: Davidoff, Gauloises, JPS, West, blu
Umsatz 2018: 1,86 Mrd. € (Deutschland) • Mitarbeiter 2018: 2.000 (Deutschland)
Website: www.reemtsma.de

Brand Manager Davidoff & Gauloises

Aufgaben:

- Führung und Koordination verschiedener Marketing-Agenturen (z.B. Proximity & Royal5) mit Fokus auf Above the Line (ATL) Kommunikation & Below the Line (BTL), sowie Point of Sale (POS) Aktivierung
- Steuerung des Direct Marketings (DM) durch die Führung der Agentur Team Go Direct
- Durchführung von Promoter-Trainings (BTL)
- Erstellung von Jahresplänen auf der Basis von Key Performance Indicators (KPIs), wie z.B. Return on Investment (ROI), Reichweite, Qualität der Kontakte oder Intensität
- Marktforschung und Beobachtung von Markt-Trends mit dem Ziel der Produktneuentwicklung
- Agenturauswahl und Betreuung des Prozesses von Pitch-Erstellung bis zur finalen Entscheidung
- Initiierung des Packaging-Prozesses mit Erarbeitung von Verpackungsartworks in Kooperation mit internen sowie externen Schnittstellen, wie z.B. Qualitätssicherung und Agenturen

Highlights:

- Verdoppelung des Marktanteils von Davidoff mittels der Einführung des Line-Extenders „Davidoff Evolved“, der Akquise von Fremdmarken-Rauchern durch ATL, BTL & POS Maßnahmen, sowie der Migration eingestellter Marken
- Generierung von Konsumentendaten digitalisiert mit Datenprüfung auf Knopfdruck (SCHUFA-Check)
- Turnaround im Marktanteil von Gauloises durch die Anwendung einer gestaffelten Pricing-Strategie zur Differenzierung des Hauptwettbewerbers Lucky Strike

10/17 - 03/18 **Junior Key Account Manager (KAM)**

Aufgaben:

- Betreuung der Großkunden Lekkerland & Tobaccoland
- Absatzanalysen anhand von Parametern wie Kunden, Geografie und Outletausstattung (z.B. Regalmeter oder Anzahl von Screens)
- Umsetzung der Platzierungskonzepte am POS im Kanal Tankstelle (u.a. OIL!, Westfalen & OMV)
- Compliance-Monitoring der POS Maßnahmen inkl. Konfliktsteuerung bei A, B und C Kunden
- Organisation und Betreuung der baulichen Upcycling-Maßnahmen bei Tankstellen-Partnerschaften mit Kommunikationsvereinbarung (z.B. Einbau von digitalen Screen- oder Folienkästen)

Highlights:

- Halbierung von Kosten, einer Business to Business (B2B) Anzeige, durch die Umwandlung auf ein Pay-for-Performance (P4P) Model

03/16 - 09/17 **Graduate Sales & Marketing**

Aufgaben:

- Entwicklung einer BTL Marketing-Kampagne für die Marken “Gauloises” und “blu” mit dem Ziel der Ansprache einer neuen Zielgruppe (Young Professionals) in Zusammenarbeit mit der Agentur Feinbrand
- Organisation und Umsetzung von drei Promoter-Trainings à 30 Teilnehmern
- Kosten/ Nutzen Analyse verschiedener Touchpoints im deutschen Markt im Vergleich mit dem Ergebnis des besseren ROIs von mobilen versus stationären Promotionmaßnahmen
- Durchlauf verschiedener Abteilungen:
 - ✓ Marketing: Channel Strategy, Activation Planning & Marketing Implementation
 - ✓ Vertrieb: Vending/ Wholesale, Tankstelle
 - ✓ Insights & Intelligence
 - ✓ Außendienst

Highlights:

- 3-monatiger Auslandseinsatz in Lissabon (Portugal) mit dem Ziel der Performanceanalyse der portugiesischen Großhändler zur Optimierung der Händlerincentives
- Beendigung des Graduate-Programms in 18 statt 24 Monaten

AUSBILDUNG

09/14 - 12/15 **Erasmus University Rotterdam (Niederlande) & Thammasat University Bangkok (Thailand)**

Abschluss: **Master of Science in Strategic Management** • GPA 7,8/10,0 (Dt. Eq.: 1,7)

- Vertiefung in Entrepreneurship
- Austausch-Semester an der Thammasat University (08/15 – 12/15)

Arbeitserfahrung im Gap-Year zwischen Bachelor- und Master-Studium

01/14 - 08/14 Ferrero Deutschland GmbH, Frankfurt am Main

Süßwaren Hersteller

Bekannte Marken: Nutella, Kinder, Raffaello, Giotto, Mon Chérie, Rocher, Tic Tac

Umsatz 2014: 9,5 Mrd. € (global) • Mitarbeiter 2014: 3.600 (Deutschland)

Website: www.ferrero.de

Praktikum: Produktmanagement Raffaello

Aufgaben:

- Fokus auf die Strategien zur Vermarktung von "Raffaello" in Bezug auf Neukundengewinnung (ATL, POS & BTL Maßnahmen) in Zusammenarbeit mit verschiedenen Agenturen
- Datenanalyse und Interpretation von Sell-In (Datenbasis Nielsen) als auch Sell-Out Zahlen (Datenbasis SAP) mit dem Ziel der Umsatzoptimierung
- Abstimmung mit der Zentrale in Alba (Italien) bzgl. Packaging und der Einführung von Line Extendern

Highlights:

- Relaunch der "Raffaello" Website und Content Creation in Zusammenarbeit mit den Agenturen Saatchi & Saatchi (Konzeption) und SYZYGY (Umsetzung)
- Eigenständige, finale Druckabnahme des Weihnachts-Packagings in Posen, Polen
- Aufbereitung von Nielsen- und SAP-Daten in Vorbereitung der 5-Jahresplanung

09/13 - 11/13 Ludwig Beck AG, München

Kaufhaus-Unternehmen mit dem Fokus Mode, Textilien und Kosmetik

Umsatz 2013: 102 Mio. € • Mitarbeiter 2013: 460

Website: www.ludwigbeck.de

Praktikum: Marketing / Public Relations

Aufgaben:

- Mitarbeit an der Entwicklung der neuen Marketing Strategie mit dem Fokus auf "Trading Up"
- Unterstützung in der Koordination, Organisation und Umsetzung des LUDWIG Magazins 2014
- Zusammenarbeit mit einer externen Agentur für die Produktion eines Radio Spots für die Region München und Umland

Highlights:

- Erstellung eines Templates als Vorlage für die Marketing-Planung

09/10 - 11/13 University of Maastricht (Niederlande) & Fundação Getulio Vargas São Paulo (Brasilien)

Abschluss: **Bachelor of Science in International Business** • GPA 7,5/10,0 (Dt. Eq.: 1,9)

- Vertiefung in Marketing
- Austausch-Semester an der Fundação Getulio Vargas (01/13 – 07/13)

Arbeitserfahrung neben dem Bachelor-Studium

11/11 - 12/12 MaasLife.nl, Maastricht (Niederlande)

Studentisches Online Start-Up, das sich als Ziel gesetzt hat die Studenten der verschiedenen Fakultäten durch Informationen über Kultur, Parties und Unterhaltung zu vernetzen

Umsatz 2012: Non-Profit Organisation • Mitarbeiter 2012: 10

Website: Nicht mehr verfügbar

Head of Sales

Aufgaben:

- Verkauf von Online-Werbebanner auf Teilzeit-Basis

- Key Account Management und Website Besucher-Tracking für kanalspezifisches Reporting (Google Analytics)
- Entwicklung und Umsetzung von Marketingplänen zur Vergrößerung der Kundenbasis

Highlights:

- Entwicklung neuer Marketingstrategien
- Erarbeitung neuer Umsatzströme
- Präsentation der Unternehmensstrategie vor potenziellen Kunden

03/11 - 12/12 **Mast-Jägermeister SE, Mönchengladbach**

Premium-Spirituosenhersteller mit dem Fokus auf Kräuterliköre
 Umsatz 2012: ca. 550 Mio. € • Mitarbeiter 2012: ca. 800
 Website: www.jagermeister.com

Produkt-Promotion

Aufgaben:

- Sales Promotions am Point of Sale (POS)
- Durchführung verschiedener Below-the-Line Marketingaktivitäten (Konzerte, Parties, Volksfeste)

Highlights:

- Stetige, teils überzeugungsintensive, Kundenkontakt mit dem Ziel der Verkaufsförderung

08/00 - 06/09 **Inda-Gymnasium, Aachen & Clayton High School, North Carolina (USA)**

Abschluss: Abitur

- Abitur mit Schwerpunkten in Englisch und Französisch
- Einjähriger Austausch an einer amerikanischen High School (2006/2007)

SPRACHEN

Sprachen	Deutsch:	<i>Muttersprache</i>
	Englisch:	<i>Verhandlungssicher</i>
	Französisch:	<i>Fließend</i>

WEITERBILDUNGEN & ZERTIFIKATE

Marketing:

- 08/20 **Certified Marketer Level 1 (CM1) Credential**
 - General Assembly, New York
- 03/20 **Campaign Manager**
 - Google LLC, Hamburg
- 03/20 **Google Analytics - Individuelle Qualification**
 - Google LLC, Hamburg
- 08/19 **Markenmanager Branding**
 - European Business School (EBS), Oestrich-Winkel
- 01/19 **Grundlagen des Online Marketings**
 - Google LLC, Hamburg
- 07/09 **Rhetorik Seminar**
 - Haus der Rhetorik, Aachen

Projektmanagement:

02/20 **Agile Scrum Foundation & Master**

- EXIN, Hamburg

01/20 **PRINCE2 Foundation**

- Axelos, Hamburg

SONSTIGES

10/15 - 12/15 **Singha Beer Volunteer Project, Bangkok (Thailand)**

- Englischunterricht für thailändische Kinder

08/09 - 04/10 **Lebenshilfe Aachen e.V. – Zivildienst, Aachen**

- Unterstützung von Menschen mit Behinderungen bei ihrer täglichen Arbeit

INTERESSEN & HOBBIES

Fussball

Fan des Hamburger SV

Entwicklungen im internationalen Fussball (Vermarktung, Spielphilosophie & Sponsoring)

Meine 3 Buchempfehlungen:

1. "One Touch: Was Führungskräfte vom Profifussball lernen können" (Claus-Peter Nehm)
2. "Mroskos Talente - Das erstaunliche Leben eines Bundesliga Scouts" (Ronald Reng)
3. "Ich bin Zlatan: Meine Geschichte" (David Lagercrantz)

Kochen (besondere Vorlieben)

Thailändische Küche

Meine Top 3 Gerichte:

1. Khao Mu Krop
2. Pad Thai
3. Tom Kah Gai

Mexikanische Küche

Finanzielle Anlageformen für Privatinvestoren

ETFs
