



# Launch einer Beauty- & Premium-Marke



## AUFGABEN:

- Bildung, Steuerung & Motivation crossfunktionaler interner und externer Teams, inkl. Projektmanagement mit hoher Komplexität und „moving targets“, starkem Abstimmungs- & Erklärungsbedarf innerhalb der Organisation, Moderation von Workshops, Kontakt & Abstimmung mit internationalen Teams, Agenturpitch
- Adaption internationaler Strategien für DACH, inkl. Generierung von Marktforschungsdaten, Entwicklung einer Preis- & Distributionsstrategie sowie DACH-Marketingplan, Adaption internationaler AtL-Kampagnen, Konzeption und Umsetzung von BtL-Aktivitäten

## ERFOLGE:

- Nutzung von relevanten Kategorie-Wachstumstreibern, Umsetzung von Premium-Preisen & -Margen
- Sehr enge Zusammenarbeit mit den Vertriebsteams & Handelspartnern, inkl. gemeinsamer Präsentationen, Workshops & Verhandlungen, Umsetzung einer selektiven Distributions-Strategie
- Adaption des DACH-Marketingplanes & BtL-Aktivitäten für den internationalen Launch

*„Anke Krahn kann Aufgaben und Inhalte sehr schnell überblicken und bringt neue, kreative Ideen in bestehende Strukturen. Sie hat die ihr anvertrauten Projekte mit extremer Schnelligkeit und hoher Professionalität vorangetrieben. Ich würde einem erneuten Einsatz bei Unilever jederzeit zustimmen.“*

Anika Hähnel, Category Director Skin & Hair, Unilever DACH