



Marketing für Innenohr-Implantate



AUFGABEN:

- Vakanzüberbrückung für 9 Monate, da kurzfristiger Ausfall des Marketingsleiters
- Konzeption & Umsetzung von integrierten Kampagnen für 2 Produktgruppen & 4 Zielgruppen, inkl. Print-Anzeigen, Broschüren, Mailings, Events, PR, Websites, Online-Marketing, CME-Tool
- Inhaltliche Führung des 6-köpfigen Marketingteams in enger Abstimmung mit dem Vertriebsleiter, inkl. Optimierung der Marketingprozesse & Einführung von Projektmanagement-Tools

ERFOLGE:

- Schnelle Umsetzung eines einheitlichen Unternehmensauftrittes je Produktgruppe, z.B. Schaltung erster Anzeigen innerhalb von 2 Monaten
- Einsparung von über 50% des Mediabudgets durch Neuverhandlung & Optimierung des Mediaplans
- 50% mehr Website-Traffic & Verzehnfachung der Conversion-Rate durch SEO
- Einführung kontinuierlicher PR-Arbeit & deutliche Erhöhung der Präsenz in Fachmedien als Weltmarktführer für implantierbaren Hörlösungen

„Anke Krahn hat sich mit schneller Auffassungsgabe und hoher Leistungsbereitschaft in unsere komplexen Produkte und Themen eingearbeitet. Sie hat ein umfangreiches Marketingprogramm in kurzer Zeit zielorientiert und überzeugend umgesetzt. Überraschend war, dass sie es als Interimmanagerin in kürzester Zeit geschafft hat, im ganzen Unternehmen zur Steigerung der Motivation während der Umstrukturierung und Markterweiterung beizutragen.“

Thomas Köster, Vertriebsleiter, Cochlear Deutschland