

Андреас Елснер

Виш менаџер за маркетинг, операции и бизнис ... Мултинационален маркетинг и стратегии за производи/услуги, лидерско претприемништво ...

Управување со производи... Управување со бренд и стратегии за бренд... Нови пазари, пазари во развој, пазари со одржлив развој и високо развиени пазари... Процеси, производи и деловни иновации... Водење и подучување на тимови за маркетинг, продажба и деловно работење со високи перформанси

Виш маркетинг менаџер со над 16 години искуство во областа на телекомуникации и повеќе од 10 години искуство во мултинационално вишо лидерство за стратешки маркетинг. Иновативен маркетинг лидер со успех во национален и интернационален маркетинг менаџмент, бренд менаџмент, маркетинг комуникации, формирање на цени, развој на производи, преговори за договори, вишо деловно лидерство, позиционирање на производи/брендови, односи со јавност и деловен развој. Врвни резултати во управување со вредности, брендови и приходи од суштински телекомуникациски производни линии: безжични уреди/услуги за деловни и приватни корисници, фиксни широкопојасни, IPTV и конвергентни пакети на производи.

Огромно искуство во реализирање на брзи и значителни резултати и надминување на различните пречки поврзани со деловното работење, корисниците, производитите, каналите, инфраструктурата и конкуренцијата: брзо дефинирање на можности, креирање на стратешки и оперативни планови и воспоставување на темели, инфраструктура и ресурси за надминување на целите. Ефективно ангажирање на тимовите за поддршка на визијата на ниво на компанија. Примена на пристап во духот на „ќе сториме сè што е потребно“ и „сè е возможно“ кон деловните прашања и иновациите во поглед на производитите/услугите.

РАБОТНО ИСКУСТВО:

ДОЈЧЕ ТЕЛЕКОМ/МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ, Скопје, Македонија

Главен оперативен директор за приватни корисници 11/2015 до денес

Целосна стратешка одговорност и одговорност за билансот на успех за маркетинг и операции за сегментот на приватни корисници на Македонски Телеком, што претставува повеќе од 100 милиони евра од годишните приходи. Стратешки лидер за сите области на маркетинг, развој на производи/функционалности/услуги, комерцијализација, деловен развој (каналите за директна и индиректна продажба), управување со уреди и маркетинг комуникација. Подготовка, спроведување и надзор на краткорочното и долгорочното планирање во однос на маркетинг, продажба и оперативни активности, вклучувајќи и стратегија/позиционирање на брендот и планирање на активностите за промовирање на производи.

Преглед на достигнувања:

- Развој и имплементација на нови стратегии за деловно работење, маркетинг и корисничко искуство за цели на елиминирање на намалувањата на годишните приходи:
- Оствари подобрување на финансиските резултати во 2016 година со тренд на зголемување на приходите во 2017 година.
- Ја водеше рационализацијата и сегментацијата на корисниците; беа преработени сите планови за тарифи и цени со цел да се поттикне профитабилност.

- Повторно го подготви портфолиото на мобилни производи, вклучувајќи ги производните линии, услугите, гаранциите и тарифните планови: подготви стратешки план за маркетинг и портфолио на производи во чиј фокус беа конвергентните производи од фиксна и мобилна телефонија.
- Повторно го креираше и го активираше брендот фокусиран на задржување на клучните корисници, со истовремено привлекување на милениумците: Оствари бр.1 претпочитаност на брендот кај милениумците во 2016 година.
- Воведо продажен канал „од врата до врата“/оптика до домот што претставува 10% од новите приходи од широкопојасни и ТВ услуги.
- Оствари поврат на приходите од услуги со што се компензираа намалувањата на годишно ниво и се стабилизираше намалувањето на корисници во делот на широкопојасните услуги.
- Воведо функционалност за кориснички услуги преку Facebook Messenger со опции за испраќање автоматизирани одговори.
- Го намали времето на чекање на корисниците во продажните салони и во контакт центарот
- Го намали одлевањето на корисниците со голема вредност за над 25%.
- Направи концепт и го надгледуваше развојот на 360 кампања за пакет производи којашто е од клучно значење за подобрување на уделот на пазарот во ИПТВ за 2,5% во период од 12 месеци.
- Го водеше намалувањето на трошоци за ТВ содржини преку повторни преговори, реструктурирање и правење нови пакетим, со истовремено проширување на содржините.

Директор на Управување со односи со корисници и корисничко искуство 10/2014 до 11/2015

Целосно одговорен за сите комерцијални активности коишто влијаат на базата на корисници со фокус на максимизирање на вредноста преку овозможување на иновативно корисничко искуство. Водеше на тим составен од менаџери за корисничка вредност, кампањи и корисничко искуство. Стратешко лидерство за подготовка и реализација на планови за приходи, профитабилност, идеал на пазарот и раст на задржувањето на корисниците за цели на остварување на финансиските резултати. Водечка улога во подготовката и спроведувањето на стратегијата за FMC; воведо нова вредносна понуда за корисниците насочена кон целото домаќинство.

Преглед на достигнувања:

- Подготовка на сегментација базирана на вредност за целата база на корисници на услуги од фиксна/мобилна телефонија и конвергентни услуги;
- Имплементираше корисничко искуство базирано на вредност (клиентите со висока вредност добиваат побрза услуга од страна на најјаките вработени).
- Редизајнирање на Save-Desk политиката на компанијата со фокус на задржување на вредните клиенти.
- Имплементација на модел за предвидување на вредност за сите активности насочени кон задржувања на постпејд корисници вклучувајќи и индивидуални понуди во продажните салони.
- Беше лидер во значителното подобрување на просечната „маргина на учество“ по обновување на договорот. Имплементација на стратегии за мотивација на продажбата базирана на вредност за сите вработени кои се во директен контакт со корисниците.
- Одговорен на воведувањето на Магента 1 (FMC понуда) во Македонија вклучувајќи и уникатна матрица на понуда базирана на корисничките понуди.
- Националната компанија е избрана за водечка Национална компанија за развој на план на ниво на групација за врвно искуство за Магента 1.
- Редизајнирање на тарифната структура за постпејд и припејд услуги во мобилна телефонија за да се зголеми маргината на учество за стекнување и задржување на корисници.

- Водење на целосно интегрирани комуникациски кампањи за цели на позиционирање на компанијата како премиум брен и јакнење на лидерската позиција на компанијата во однос на квалитетот на мрежата.

КОНСУЛТАНТСКИ УСЛУГИ ЗА PRO-ENGAGE И TELCO-WIZARD, Виена, Австрија

Одговорен за сите области на нови бизниси, брендирање и воведување на нови производи за двата посебни субјекти. Pro-Engage: Анализа, дизајн, развој и примена на прилагодени, иновативни стратегии за комплетен ангажман на корисниците специјализирани за реални видео игри. Telco-Wizard: Краткорочна/долгорочна стратешка поддршка, дополнително лидерство и деловни стратегии во рамките на целокупната комерцијална област на телекомуникациите.

Основач и извршен директор 6/2014 до денес Основаше две организации како стратешки партнер во врска со маркетинг, бренд консултации и деловно работење, со развој на економични, прилагодени решенија и лидерска поддршка за мали и големи телекомуникациски компании. Водење на ангажманот на клиентите од стекнувањето до реализацијата.

Pro-Engage: Реализација на иновативни и нови комплетни решенија за сите аспекти на ангажманот на корисниците, вклучувајќи и раководење на развојот и реализацијата на онлајн/офлајн кориснички ангажман, тактички игри со ангажирање со низок и висок обем преку социјалните мрежи и реални игри со широк спектар коишто опфаќаат илјадници корисници и перспективни корисници на брендот. Директно партнерство со вишите лидерски тимови на клиентите за анализирање на можностите, проблематичните аспекти и целите и водење на дизајнот и развојот на наменски, економични и иновативни решенија за ангажирање на корисниците.

Telco-Wizard: Деловни и маркетинг советодавни услуги за телекомуникациските компании. Обезбедување на стратегии за развој/управување со производи и комерцијални стратегии на мали до големи телекомуникациски компании. Обезбедување на перспектива пред воведувањето на ново тарифно портфолио; предвидување и симулирање на реакциите на конкурентите на работилници за борбени игри; анализа на стратегии и маркетинг кампањи; изготвување на понуди за позиционирање на брендови и вредности; оптимизација на ангажирањето на корисниците, корисничкото искуство и продажните канали. Специјализиран за понуди на пакет услуги (мобилен, широкопојасни и ТВ услуги): формирање на цени, управување со проекти и пласирање на пазарот.

ГРУПАЦИЈА TELEKOM AUSTRIA ПАРТНЕР НА VODAFONE, Виена, Австрија (2001 до 2014)

Водечки, целосно интегриран давател на телекомуникациски услуги којшто е во јавна сопственост, специјализиран за безжични, фиксни широкопојасни и IPTV услуги, како и пакети на конвергирани производи. Има свои претставништва во девет земји со повеќе од 20 милиони корисници и годишен приход од над 4 милијарди евра.

Директор за маркетинг и маркетинг комуникации, Мобилтел Бугарија, Групација Телеком Австрија 10/2012 до 6/2014

Виша лидерска улога во подружницата на Телеком Австрија во Бугарија, Мобилтел, со директно одговарање на ГИД.

Префрлен со цел да ја преземе целокупната маркетинг одговорност за управување со стабилизацијата и позитивните промени за справување со намалувањето, од година во година, на приходите, маржите и уделот на пазарот, како резултат на намалувањето на куповната моќ на корисниците, зголемената конкуренција и владините прописи кои воедно доведоа до нова стратегија за маркетинг и брендирање во мобилната телефонија и пакет услуги по стекнување на компании за фиксна телефонија.

Директна одговорност за билансот на успех во однос на сегментите на деловни и приватни корисници, што претставува повеќе од 500 милиони евра од годишните приходи, 200

малопродажни локации и контакт центар за грижа за корисниците (500 вработени). Одговорен за управувањето, обуката и развојот на суштински лидерски и маркетинг тим, во кој биле опфатени 50 менаџери за производи и бренд (услуги на безжична и фиксна телефонија и маркетинг комуникации), раководител за продажба и раководител за кориснички услуги, со повеќе од вкупно 2000 вработени. Управувал со годишен оперативен буџет од 20 милиони евра, како и буџет за маркетинг комуникации од 10 милиони евра. Директор за односи со медиумите и јавноста; одржувал презентации на разновидни средби во рамките на индустријата; ја застапувал компанијата пред медиумите.

Преглед на достигнувања:

- Репозиционирање на пазарот и долгорочните стратешки планови на Мобилтел; успешно вовел нови тарифи и шеми за формирање на цени базирани на вредност, при тоа намалувајќи го одлевањето на корисниците и еродирањето на цените; ги стабилизирал приходите и ЕБИТДА резултатите и изготвил долгорочни стратешки планови за позиционирање на Мобилтел како сеопфатен давател на услуги во рамките на сегментите на приватни корисници.
- Изготвил сеопфатна стратегија за маркетинг и комуникации, план за иновации и краткорочно/долгорочно планирање во сите деловни сегменти: услуги на мобилна телефонија, услуги на фиксна телефонија и пакет услуги, фиксен интернет, IPTV, управување со односи со корисници, уреди.
- Изготвил маркетинг стратегија базирана на вредност; раководел со повторното воведување/репозиционирање на суштинскиот Мтел бренд за стабилизирање на уделот на пазарот и реализирањето на маргина; вовел бренд на безжична економија што било предизвик за конкуренцијата и обезбедило можности за освојување на нови потрошувачки пазари.
- Ја развил позицијата на премиум бренд на Мтел како целосно интегриран давател на телекомуникациски услуги и изготвил стратегија за обновување на брендот.
- Ја иницирал и реализирал стратегијата на операторот за дигитална комуникација и присуство во социјалните медиуми.
- Виш лидер за програма за корисничко искуство на ниво на компанија за идентификување на проблематичните точки во рамките на корисничкиот циклус.

Маркетинг директор за мали и многу мали претпријатија, Мобилтел, Софија 3/2012 до 10/2012 година Целосна одговорност за стратешки прашања, биланс на успех и деловно управување за каналот на мали бизниси со фокус на комерцијалните бизниси со 1-20 вработени, што опфаќало одговорност за повеќе од 50 милиони евра во рамките на годишните приходи. Целосна одговорност за фискални, стратешки и извршни прашања во однос на стратегијата за маркетинг, продажба и услуги во рамките на каналот. Раководел со тим од 20 менаџери за производи за безжични и фиксни услуги со индиректно лидерство за 150 агенти за продажба и услуги коишто имаат директен контакт со корисниците.

Преглед на достигнувања:

- Раководел со реорганизацијата на сегментот на многу мали претпријатија; изготвил нова понуда за маркетинг, продажна структура и вредносни понуди за зацврстување на уделот на пазарот и приходите коишто бележеле тренд на опаѓање во каналот што пет последователни години бележел загуби во уделот на пазарот):
- Направил концепт, предложил, организирал и вовел нова категорија на работно место при што се создала хибридна продажна сила на агенти за односи со корисници и менаџери за корисници за мали бизниси (теренска продажба и телефонска продажба).
- Креирал специјализиран тим за мали претпријатија применувајќи консултативен пристап во однос на продажбата со што одделот се репозиционирал од давател на обем во давател на комплетни услуги.

- Креирал нови комерцијални цени и тарифи, како и понуди за услуги за пазарот на многу мали претпријатија.

Раководител за управување со уреди, маркетинг (Телеком Австрија, А1 Телеком Австрија, Виена) 2010 до 2012 Стратешка улога во управувањето со производи во Секторот за управување со уреди во рамките на Одделот за маркетинг на производи; одговорен за тим од 10 менаџери на производи. Вршел истражувања и избор на производни линии на уреди по регион и преговарал за договорите со добавувачи, пазарните средства и плаќањата. Одговорен за стекнувањето и задржувањето на корисници на најголемиот оператор во Австрија; управувал со буџет за субвенции од 100 милиони евра. Изготвил и реализирал стратегија за формирање на цени за сите мобилни и фиксни уреди.

Преглед на достигнувања:

- Иницирал и управувал со преговори за договори со Apple за целите на вклучување на iPhone во понудите на производи за целата групација; водел преговори на лице место во Лондон и Калифорнија, САД. Управувал со односи од високо ниво со неколку добавувачи, вклучувајќи ги Samsung и Apple во Европа, Северна Америка и Азија.

- Развил стандардизиран математички/бодовен модел за доделување на буџети за субвенции за одредени платформи и модели за смарт телефони (Smartphone Profitability) со кои се врши проценка на претпоставената животна вредност и ефектот на задржување на корисниците.

Раководител за маркетинг (Телеком Австрија, Випмобиле Србија – безжична телефонија) 2006 до 2010

Релоциран во Србија како еден од петте членови на вишиот лидерски тим за воспоставување на Випмобиле Србија (Гринфилд инвестиција); во рок од шест месеци е воведена целосна мрежна покриеност во земјата.

Клучен член на вишиот стратешки лидерски тим за раководење со успешната Гринфилд инвестиција којашто прераснала од нова компанија во компанија со приход од 100 милиони евра и 800 вработени за четири години. Регрутирал, ангажирал и обучил тим од 15 менаџери на производи од глобални извори. Директна стратешка, финансиска и оперативна контрола за развој и воведување на сеопфатна вредносна понуда на производи и услуги на пазарот, како и развој и позиционирање на брендот. Стратешка контрола за формирањето на цени и промоции за припејд и постпејд тарифи и услуги.

Преглед на достигнувања:

- Ги вовел сите активности, брендот, производите, услугите и вредносните понуди во рок од шест месеци; достигнал еден милион корисници и удел на пазарот од 15% во текот на првата година.

- Остварил позитивни ЕБИТДА резултати во текот на првите три години; овозможил компанијата да прерасне во компанија со повеќе од 800 вработени и повеќе од 100 милиони евра приходи во рок од четири години.

- Успешно го позиционирал брендот и вовел нова стратегија за корисничко искуство на пазарот; воспоставил симплифицирано формирање на цени и вовел креативни производни линии и понуди на услуги за целите на разликување на брендот од брендovите на конкуренцијата.

Лидер на тим, деловен маркетинг (Говорни производи: Телеком Австрија, Мобилком Австрија – Безжична телефонија) 2003 до 2006

Виша позиција во функција на поддршка на маркетинг, технички и деловен развој, со одговорност за развој на вредносни понуди за мобилни говорни услуги за корпоративниот сегмент, што претставувало 500 милиони евра од годишниот приход. Менаџер на програма за сите иницијативи на фиксна мобилна конвергенција, истовремено управувајќи со повеќе проекти.

Преглед на достигнувања:

- Управувал со развојот на производни линии од концепт до пост-продукција. Работел во партнерство со тимовите за продажба и интеграција за целите на управување со дизајнот, развојот, понудата, интеграцијата и поддршка во пост-имплементацијата во рамките на целокупниот животен циклус на деловните решенија.

- Успешно вовел комплетно нов виртуелен РВХ за клиентите, што било од суштинско значење за зацврстување на уделот на пазарот.

Виш менаџер за производи, Деловен маркетинг (Телеком Австрија, Мобилком Австрија – Безжична телефонија) 2001 до 2003

Управувал со целокупниот животен циклус на развој на производи за VPN за корпоративните клиенти. Директна одговорност за истражувањето на потребите на клиентите, развој на решенија, креирање на планови за интеграција, утврдување на трошоци и управување со воведувањето. Успешно управување со вкрстено-функционални тимови за развој на нови производи, креирање на нови технички можности и склучување на договори.

UNILEVER AUSTRIA. Виена, Австрија

Менаџер за производи/портфолио, FMCG 1997 до 2001

Одговорен за подобрување на растот на производите и уделот на пазарот за целите на брзата производна линија на пакет производи за приватни корисници во рамките на целокупниот австриски пазар. Раководел со дизајнот и реализацијата на брендирањето, развојот на производи, продажни алатки, маркетинг материјали, саеми и мултимедијално рекламирање.

Преглед на достигнувања:

- Ја завршил програмата на Unilever за обука на менаџери; почнал да работи во лабораторија за техничка анализа и развој на производи по што бил унапреден во менаџер за производи во рок од шест месеци.

NEXT LEVEL SYSTEMS, Кремс, Австрија

ИТ развој/Партнер 1994 до 1997

Ги водел тимовите за продажба, маркетинг, деловен развој и техничка продажба за оваа новоформирана компанија за развој на прилагодени софтверски решенија наменети за малопродажни и угостителски компании, со решенија за усогласеност и известување по НАССР.

BENDA & LUTZ, Траисмајер, Австрија

Хемичар, Осигурување на квалитет

1992 до 1994 KREMS CHEMIE AG, Кремс,

Австрија

Производствен хемичар 1988 до 1992

ОБРАЗОВАНИЕ:

АКАДЕМИЈА ЗА МЕНАџЕРИ ЗА ПРОДАЖБА, Виена, Австрија

Извршен MBA (ABT)

Кандидат

УНИВЕРЗИТЕТ ЗА ЕКОНОМИЈА И ДЕЛОВНА АДМИНИСТРАЦИЈА ВО ВИЕНА, Виена, Австрија

Маркетинг, рекламирање и продажба (еквивалент на универзитетска диплома)

1998 до 2000

АКАДЕМИЈА ЗА ТЕХНИЧКА ХЕМИЈА, Виена, Австрија

Дипломиран хемиски инженер 1993 до 1998

ЈАЗИЦИ: Германски течно (мајчин јазик) и англиски.