



Annette Neth

Persönliche Daten

Geburtsdatum: 27.05.1974

Geburtsort: Ludwigshafen am Rhein

Berufserfahrung

Seit 20 Jahren erfahrene Managerin in unterschiedlichen Marketing-Positionen im internationalen Umfeld, die von der Konzeption bis zur Umsetzung Events plant, durchführt und deren Erfolg messbar macht, vertriebs- und verkaufsfördernde Maßnahmen im erklärungsbedürftigen B2B IT-Umfeld auf Kundenbedürfnisse zuschneidet, und die als Pressesprecherin sowohl die interne als auch externe Kommunikation über die gesamte Medienlandschaft koordiniert.

Als Erfolgsmessung dienen immer maximale Kundenorientierung und Umsetzungsexcellence.

Presse-Sprecherin

Positionieren des Unternehmens im wettbewerbsintensiven Marktumfeld als lösungsorientierten IT-Digitalisierungspartner, und damit Lieferung eines Kernbestandteils der Transformation eines traditionellen Hardware-Lieferanten zu einem IT-Dienstleister. Konzeptionieren der Media-Roadmap, Definition der wesentlichen Medienpartner, Platzieren von Interviews in zielgruppenaffinen Medien, Nutzen von Social Media-/Podcast-Vertriebskanälen. Berichtslinie in die Geschäftsführung bzw. den CEO, teilweise hohe Geheimhaltungsstufe, z.B. bei M&A Projekten.

Event-Managerin

Auf Agentur-Seite Konzeptionieren und Umsetzen von Kundengroßevents wie Begleitung von Börsengängen und Markenumfirmierung, Firmenjubiläum von DAX-Unternehmen.

Auf Unternehmensseite Alleinverantwortung für den Eventkalender über das Geschäftsjahr, Budgetverantwortung von ca. 1 Mio. Euro/Jahr, Konzeption von Großveranstaltungen wie CeBIT und Händlerveranstaltungen als Projektleiterin, mit Budget- und Teamverantwortung. Direkte Berichtslinie zur Marketing-Direktion bzw. in die Geschäftsführung.



**Vertriebspartner-Managerin**

Unterstützen der direkten und indirekten Vertriebskanäle bei der Umsatzzielerreichung durch die Definition und Umsetzung von verkaufsfördernden und nachhaltigen Maßnahmen. Neudefinition der indirekten Händlerstrukturen im Hinblick auf die Priorisierung als IT-Dienstleister und Lösungsanbieter. Ableiten von geschäftskritischen Kennzahlen zur Steuerung der Vertriebskanäle, regelmäßiges Reporting und Erarbeiten von Maßnahmenplänen im Falle von Soll-Ist-Abweichungen.

Werdegang

2019 bis heute	Moderation und Mediencoaching
2020 bis heute	Kommunikation Sparkasse Neuss
2017 – 2020	Marketing & Kommunikation Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH
2012 – 2016	Channel & Partner Marketing Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH
2005 – 2011	Direktmarketing Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH
2002 – 2004	Marketing Kommunikation Kyocera Document Solutions Deutschland GmbH
1999 – 2002	PR-Consulting Brodeur Communications GmbH, Düsseldorf
1997 – 1998	Freie Redakteurin Südwestrundfunk, Landesfunkhaus Mainz

Qualifikation

1998	M.A. Publizistik, Englisch und Geschichte Justus-Liebig-Universität Gießen Johannes-Gutenberg Universität Mainz College Cheltenham, UK
------	---