



## Nicole Lontzek

Chief Marketing Officer, tba / Chief Marketing Officer, QAware, Deutschland

Als Autorin, Gründerin, Mentorin und Investorin zeigt Nicole Lontzek, Marketing-Director für Central Europe bei Dataiku, eine faszinierende Vielseitigkeit und Innovationskraft. Mit ihrer Spezialisierung auf die Vermarktung komplexer Softwareprodukte und ihrer praktischen Erfahrung bei renommierten Unternehmen wie Google, TUI und Allianz, hat sie ein tiefes Verständnis für die Branche entwickelt. Ihre Fähigkeiten reichen von digitalen, performance-orientierten Marketingkampagnen bis hin zu Offline-Markenerlebnissen und Branding-Kampagnen. Mit ihrer umfangreichen Erfahrung entwirft sie ganzheitliche Strategien, die nicht nur die digitale Transformation in Unternehmen vorantreiben, sondern auch durch den gezielten Einsatz von KI neue Maßstäbe in der Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit setzen. Mit ihrem Charme und ihrer Expertise inspiriert Lontzek so die gesamte Digital- und Techwelt.

LEADERSHIP    MARKETING    DISRUPTION    DIGITALISIERUNG    PR/MEDIEN    START-UP KULTUREN  
 INNOVATION    KREATIVITÄT    AUTOMATISIERUNG    SYSTEMATISIERTE TRANSFORMATION    KI / AI

### THEMENSCHWERPUNKTE

- » Führung / Leadership
- » Digitale Transformation
- » Marketing Automatisierung
- » Marketing Personalisierung
- » Innovationsmanagement
- » KI: Nutzung für Unternehmen
- » Start-up Investments
- » Start-up Entwicklungen
- » Mitarbeiterentwicklung

### EXPERTISE / PROJEKTE

- » Fundierte Expertise zu KI und Digitalisierung
- » Strategische Beratung zur Arbeitswelt der Zukunft, Business Development und Innovationsmanagement

### BERUFSERFAHRUNG (UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- » Juli 2022 - heute: Marketing Director Central Europe bei Dataiku
- » 2019 - 2022: Head of Marketing bei Celus

### TÄTIGKEITSBEREICHE

- » Go-to Market Strategien
- » Führungskultur und Teamaufbau
- » Digitale Transformationsprojekte
- » B2B Technologievermarktung
- » Innovationsförderung / Entwicklung

### KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

#### Nominierungen:

2-fach Nominierung für den "Digitale Female Leader Award", Nominierung für den "WIN-Award" (Women in IT)

#### Kunden:

Allianz, TUI, Lufthansa

#### Engagement:

"Wertebotschafterin" bei Germandream, einer Initiative für die Werterhaltung unserer Demokratie, Mentorin bei "Mentorme", einer gemeinnützigen Organisation, die junge Frauen auf ihrer beruflichen Laufbahn mit Fachwissen und Rat zur Seite steht

### FORMATE & SPRACHEN

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Beratung                 | <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag              |
| <input type="checkbox"/> Training                 | <input checked="" type="checkbox"/> Seminar / Workshop   |
| <input type="checkbox"/> Coach                    | <input type="checkbox"/> Mentor                          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Business-Talk | <input checked="" type="checkbox"/> (Podiums-)Diskussion |
| <input checked="" type="checkbox"/> Interview     | <input type="checkbox"/> Testimonial                     |

#### Verfügbar

- |  |  |
|--|--|
| offline  | online   |
| <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein | <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |



## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

### » **Kraftvoll durch Krisen: Strategien für eine adaptive Mitarbeiterführung**

- Wie Sie das psychologische Fundament Ihrer Mitarbeiter verstehen und darauf aufbauen.
- Wie Sie Ihr Team effektiv auf umfassende Veränderungen vorbereiten.
- Wie Sie durch innovative Ansätze und digitale Transformation Motivation und Begeisterung im Team fördern.

### » **Der Kunde im Mittelpunkt: Wie exzellenter Service Marken transformiert**

- Wie Sie ein plattformbasiertes Ökosystem aufbauen, das mit Giganten wie Amazon konkurrieren kann.
- Wie Sie herausragenden Service als zentrales Element Ihrer Markenidentität nutzen.
- Wie Sie durch konsequente Kundenzentrierung eine globale Reichweite erzielen.

### » **Gerüstet für die Zukunft – das Marketing von Morgen**

- Wie Personalisierung das traditionelle Marketing neu definiert.
- Wie Sie aktuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden verstehen und adressieren.
- Wie Sie zukunftsfähige Marketingstrategien für das kommende Jahrzehnt entwickeln.

## INFORMATIONEN

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout und weitere Unterlagen

## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

### » **Digitalisierung jetzt! Ihr Leitfaden zur gelungenen Transformation**

- Wie Sie durch New Work-Konzepte Ihre Mitarbeiterzufriedenheit steigern.
- Wie Sie verborgene Digitalisierungschancen in Ihrem Unternehmen identifizieren und nutzen.
- Wie Sie Automatisierungstechnologien einführen, um Effizienz und Produktivität zu verbessern.

### » **Changemanagement in Zeiten von Unternehmenstransformation**

- Wie Sie den Einfluss von Führungskräften als Risikofaktor in Transformationsphasen steuern.
- Wie Sie mit praxisnahen Strategiewerkzeugen operative Erfolge erzielen.
- Wie Sie eine neue Organisationsstruktur schaffen, die den Anforderungen der Transformation gerecht wird.

### » **Auf dem Weg zum Marktführer: Wachstumsstrategien für Start-ups**

- Wie Sie skalierbare Systeme in Ihrem Unternehmen implementieren.
- Wie Sie eine globale Expansion Ihres Start-ups strategisch planen.
- Wie Sie effektive Finanzierungsstrategien für Wachstum und Expansion entwickeln.

## MEDIEN



### » **„Digitale Zeitmacher - was wir jetzt gewinnen“**

(ISBN-10: 3754320815)

### » **„Co-Creation with AI“**

(Veröffentlichung voraussichtlich März 2024)