



Robert Schöne

**Chief Strategy Officer, esome advertising technologies GmbH
Hamburg, Deutschland**

Als Chief Strategie Officer der Digitalberatung „esome“ und Teil der Seven.One Entertainment Group, begleitet Robert Schöne die Digitaltransformation des führenden Entertainmenthauses. Im Fokus der Strategie stehen dabei digitale Produkte und kundenzentrierte Lösungen im Bereich Medien-Konvergenz, Creator-Marketing oder Digital-Commerce. Er ist Coach für Change-Management, Design-Thinking, Digital-Marketing wie auch Executive-Development und nutzt diese Kompetenzen als Teil von Experten-Boards. Kreativ, holistisch, relativierend und mit inhaltlicher Breite zeigt sich der Profi für den digitalen Werbemarkt auch in seinen Vorträgen. Dabei verlieren seine Themen nie die Menschlichkeit. Einen ganzheitlich-visionären Blick sowie die Fähigkeit, Menschen mitzureißen, verbindet er mit Leidenschaft und Eloquenz - so geht agile Strategie in Zeiten der Industrie 4.0!

DIGITAL PRODUCT MANAGEMENT

CONSULTING

TRANSFORMATION

PERSONAL GROWTH

CHANGE MANAGEMENT

BUSINESS MODEL GENERATION

BUSINESS COACHING & ADVISORY

THEMENSCHWERPUNKTE

- » Human centred Strategy
- » Business Coaching & Advisory
- » Marketing
- » Innovation
- » Change Management

EXPERTISE / PROJEKTE

Strategische Beratung zu digitaler Transformation & Change Management, Beratung und Implementierung von Vision, Mission und Strategy auf Basis von Objectives & Key Results, Aufbau neuer Geschäftsfelder und Produkte zur Neupositionierung und Revenuemaximierung, Aufbau einer agilen & innovativen Unternehmenskultur, Unternehmensübergreifende Synergie- und Integrationsprojekte im Bereich Marketing & Growth, Integration von iPaaS zur Prozessautomatisierung, Beratungsprojekte im Bereich digitales Marketing, Advertising- und Marketing-Technology, Automatisierung

BERUFSERFAHRUNG

(UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- » 2016-Heute esome advertising technologies GmbH - ProSiebenSat1 Media SE / Chief Strategy Officer
- » 2018-Heute Selbstständig Coaching & Advisory Innovation, Strategy & Growth
- » 2013-2016 RocketFuel Inc. / Berater AI driven programmatic Marketing SaaS

TÄTIGKEITSBEREICHE

- » Human centred Startegy & Innovation
- » Marketingberatung
- » Digitale Produkte
- » Automatisierung
- » Business Coaching & Advisory
- » Change Management & Transformation

KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

Zusammenarbeit, Projekte oder Beratungen mit:
Meta, Snpachat, TikTok, Google, Twitter, Amazon, ProSiebenSat1, WPP/GroupM, Nielsen, IAS, MyConsult Unternehmensberatung, Krombacher, Telekom, 1&1, Vodafone, Oetker, L'Oreal, P&G, Unilever, Otto

FORMATE & SPRACHEN

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Beratung | <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag |
| <input type="checkbox"/> Training | <input type="checkbox"/> Seminar / Workshop |
| <input checked="" type="checkbox"/> Coach | <input checked="" 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

» **Keynote - Ventures Day: "Menschenzentrierte Strategie und Innovation - Überbrückung der Kluft zwischen Strategieentwicklung und -umsetzung in der Industrie 4.0"**

Im heutigen, sich schnell verändernden und komplexen Geschäftsumfeld erfolgt die Umsetzung einer Strategie nicht automatisch, sobald sie einmal definiert wurde. Der wesentliche Teil, die Menschen, und der entsprechende moderne Führungsstil können in ihrer Bedeutung für den Erfolg gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Wir müssen in der Lage sein, in einem Umfeld zu experimentieren und zu lernen, in dem es sicher ist, schnell zu scheitern, um schnell mit den richtigen Entscheidungen und Anpassungen sowohl bei der Strategieentwicklung als auch bei der Umsetzung zu reagieren. Wir müssen die Kundenbedürfnisse beobachten, Einblicke in die Wettbewerber gewinnen und die Marktlandschaft auf größere Risiken, Unbekannte und Abhängigkeiten überwachen. Um eine Kultur der Gewinner aktiv zu gestalten, müssen wir die individuellen Motive der Mitarbeiter kennen und konsequent in die Mitarbeiter investieren, um Erfolge und schnelle Ergebnisse zu feiern.

» **Masterclass - Online Marketing Rockstars Festival: "Ziele in einer fragmentierten Werbewelt erreichen - Kanalübergreifende Harmonisierung auf der Basis einer geräteübergreifenden Graph-Technology "**

In einer zunehmend fragmentierten Werbewelt wird es für Werbetreibende immer schwieriger, ihre Ziele zu erreichen und gleichzeitig die Werbung auf allen Kanälen, Plattformen und Geräten zu orchestrieren. Programmatischer Medieneinkauf, fortschrittliche Anzeigentechnologie und intelligente Datenverarbeitung ermöglichen es, diese Fragmente wieder zusammenzufügen. Die Überbrückung der Kluft zwischen Offline und Online sowie zwischen Walled Gardens und Open Web wird zur Realität. Bewegen wir uns endlich auf eine weniger komplexe Welt zu, in der sich die Medienplanung auf Ziele statt auf Kanäle konzentriert?

VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

» **Keynote - RMS Radio Marketing Services: "Disruption und Entwicklung in der Audiowerbung von heute"**

Der digitale Audiomarkt ist derzeit wohl einer der spannendsten Trends für Marken. Wie so oft werfen neue Trends jedoch auch eine Reihe von Fragen auf, insbesondere im Hinblick auf die Möglichkeiten des Inventareinkaufs, der Optimierungsmöglichkeiten, der Datenstrukturen, der Datenverfügbarkeit - und nicht zuletzt der plattformübergreifende Messbarkeit. Die Vielzahl der Möglichkeiten, im Audiomarkt zu werben, führt aufgrund der Unübersichtlichkeit auch zu Fehlern oder Ineffizienzen. Wie können Vermarkter mit der Geschwindigkeit der Disruption mithalten? Die einfache Lösung heißt "Agilität nach Lean Startup": das Build-, Measure- & Learn-Prinzip, d.h. eine Optimierung der Werbestrategie auf der Basis kontinuierlichen Lernens.

INFORMATIONEN

Honorare: auf Anfrage

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout / weitere Unterlagen

MEDIEN

Sie suchen die richtigen Experten? Wir unterstützen Sie gerne! GET YOUR EXPERT

Part of Premium Leaders Club Germany GmbH

Tel.: +49 (0)8031 2343138 | Mail: office@get-your-expert.com