# Wolfgang Hammer

**Spezialist für Sales & Marketing** 



# ÜBER MICH

Geboren: 17.09.1986, Tübingen Familienstand: verheiratet

Kinder: 2 Kinder (11-Jähriger & 6-Jähriger)



Kornbergstr. 48, 73235 Weilheim an der Teck



+49 171 1776626



mail@wolfganghammer.me



/wolfgang.hammer.56



/wolfganghammer



www.wolfganghammer.me

# **MEIN PROFIL**

- Mehr als 10 Jahre Berufserfahrung im Marketing und Vertrieb in der UE-Branche speziell im regionalen Business-Development (B2B & B2C)
- Einschlägige Erfahrungen in den Bereichen strategische Produkteinführungen, Training/Coaching, POS- und Messebau und der Planung und Durchführung von globalen Sales-/Marketingmaßnahmen

# **PROJEKTE**

# Projektleitung:

Sonos MDM basierter Retail POS-Support für +226 Devices in Deutschland

### **Weiteres:**

Aufbau und Erweiterung der CRM-Datenbank speziell in den Bereichen Tracking und Report für die Themen POS und Trainings

# **BERUFLICHER WERDEGANG**

01/2023 -04/2025

### **Ehrenamtlicher Vorstand**

CWC Solutions eG, Auerbach in der Oberpfalz

Strategische Ausrichtung & gesellschaftlich wirksame Geschäftsmodelle. Fokus auf Innovation, Zusammenarbeit & nachhaltige Transformation

01/2020 -08/2024

### Geschäftsführer

CWC Solutions GbR, Auerbach in der Oberpfalz

Aufbau und Führung eines internationalen Digital- & Beratungsunternehmens. Digitale Lösungen, IT-Consulting & eigene Produktlinie (HAMMERPAD™)

01/2020 -08/2024 **Selbstständiger IT-Unternehmensberater & Projektmanager** Fokus auf produzierende und verarbeitende KMU Betriebe

- Konzeption MDM Management / Digital Signage
- Coaching & Events
- Digitale Entwicklung von eTail & Retail Strategien
- Technisches E-Mail-Marketing

10/2019 -12/2019 Kaufmännische Führungskraft / Assistenz der Geschäftsführung Alpha Solar und Heizungstechnik GmbH, Hallbergmoos

01/2019 -10/2019

Elternzeit / Sabbatiacal

04/2018 -12/2018

### Account Manager Südbayern

Harman Deutschland GmbH, Garching

- Umsetzung der nationalen Distributionsstrategie
- Aktive Vertriebsverhandlungen mit bestehenden Accounts
- Verwaltung der Rack-Jobbing- und Promotion-Unterstützung
  Verantwortlich für die Geschäftsentwicklung von Großkunden
- Konzentration auf einen optimierten Produktmix (Push-Sales/Volumen/Marke)

03/2014 -03/2018

# Retail Experience Specialist (Marketing Manager im Außendienst)

SONOS Europe B.V, München

- Beziehungsmanagement
- Business-Development & Produktmanagement
- Training (Retailer & Promoter)
- Eventmanagement (PR-/Launch-/Endkunden-Events/Messe)
- Point-Of-Sale (Planung, Aufbau, Optimierung, Netzwerk-Konfiguration)
- Projektleiter (POS-Support /MDM Management)
- Händlerklassifizierung

09/2012 -03/2014

### Freiberuflich / Selbständigkeit

Projektgeschäft im Bereich B2B / B2C.

09/2010 -07/2011 Work & Travel in Australien

07/2008 -09/2010

Fachverkäufer im Bereich Neue Medien Saturn Electro Handels GmbH, Reutlingen

# **REFERENZEN**

# **Christian Bleichner**

Geschäftsführer bei CWC Solutions c.bleichner@cwc.solutions +49 173 9062691

### **Marcus Klaar**

Operation Manager Key Account DACH & EMEA Harman Kardon marcus.klaar@harman.com +49 173 9062691

### **Monique Barbotz**

Key Account Managerin **FUJIFILM Electronic Imaging Europe GmbH** +49 173 7013932

### **Sven Eichler**

Sales Executive DACH Cricut Germany GmbH +49 173 7013932

# **REFERENZEN**

Führerschein: Klasse B,

PKW vorhanden

Deutsch (Muttersprache) Sprachen:

Englisch (fließend und sicher)

# **AUSBILDUNG / WEITERBILDUNG**

09/2011 -08/2012

Fachhochschulreife (Note 2,7)

1-jähriges Berufskolleg Sprachinstitut Tübingen

08/2009 -04/2010

Zivildienst

Stiftung KBF GmbH in Reutlingen

09/2005 -07/2008

Kaufmann im Einzelhandel

Saturn Electro Handels GmbH Reutlingen Ausbildung im Bereich HiFi & TV

09/2004 -07/2005

Berufskolleg I

Willhelm-Schickard-Schule Tübingen

09/2002 -07/2004

Wirtschaftsschule

Theodor-Heuss-Schule Reutlingen

09/1997 -07/2002

Hauptschulabschluss

Grund- und Hauptschule Hoffmannschule Betzingen

# **BESONDERE KENNTNISSE**

SKILLS	ERWEITERTE KENNT	ERWEITERTE KENNTNISSE	
teamfähig:	■■■■■■■■■ MS Office:		
zuverlässig:	■■■■■■■■■ Salesforce:		
eigeninitiativ:	<b>■■■■■■■</b> CRM:		
belastbar:	■■■■■■■■■ Coaching/Training:		
motiviert:	■■■■■■■■■ Zen Desk:		
zielstrebig:	■■■■■■■■■ Datenanalyse:		

kreativ:

■■■■■■■■ Reporting: ergebnisorientiert: