

# Profil und Vita



## Michael Meinhardt

Sonnenweg 20  
D- 51465 Bergisch Gladbach

Tel: +49-(0)171-6973069

Email: [meinhardt.michael@netcologne.de](mailto:meinhardt.michael@netcologne.de)

Web: [michaelmeinhardt.de](http://michaelmeinhardt.de)  
[digitalmarketingguide.de](http://digitalmarketingguide.de)

Xing: [xing.com/profile/Michael\\_Meinhardt/](https://www.xing.com/profile/Michael_Meinhardt/)

LinkedIn: [linkedin.com/in/meinhardt michael/](https://www.linkedin.com/in/meinhardt michael/)

---

## Person

Diplom-Volkswirt (sozw.R.)

Geburtsdatum / -ort: 02.05.1968, Ludwigshafen/Rh

---

## Summary

- Tätigkeiten:** Management, Sales, Business Development, Marketing, Digitalmarketing
- Positionen:** Leitende Positionen bei Unternehmen, Werbekunde, Agentur, Vermarkter, Online-Publisher  
Gründer zweier Unternehmen: Onlinevermarkter, B2B-Vertrieb
- Branchen:** Internet, Marketingagentur, Dienstleitungen, Technik, IT, Versicherung, Automotive
- 

## Berufstätigkeit

**01/2012 – 09/2019**

Forumhome GmbH&Co.KG, **Betreiber von mehr als 60 Internet-Projekten**

**Position:** Head of Sales / Business Development / Marketing

Mitglied der Geschäftsleitung, Niederlassungsleiter, Budget- und Personalverantwortung

### Hauptaufgaben:

**Sales: Akquise und Consulting:** Advertiser; Agenturen; Netzwerke, z.B. Amazon, Google (Premiumpublisher)

**Konzeption und Produktentwicklung:** Digitalmarketingstrategien; Webprojekte: z.B. kinder.de, Shop für Thermomix-Produkte; Projektleitung und Definition von Abläufen und Prozessen

**Business-Development und Marketing:** Markt- und Wettbewerbsbeobachtung; Akquisition von Onlineprojekten; Digitalmarketing-B2B: Inbound, SEM, CRM, online/offline; Erstellung von Präsentationen, Whitepaper und Studien

**Auswertung und Reporting:** Definition der Erfolgskennzahlen (KPI); Auswertung und Reporting

**Erfolge:** Aufbau der Abteilung; Standardisierung der Abläufe und Prozesse; überdurchschnittliche stetige Netto-Umsatzsteigerungen bei Bestandsprojekten; Akquise von Einzelprojektbudgets bis zum sechsstelligen Bereich; Risikoreduktion durch optimierte Verteilung der Einnahmenquellen; Akquisition von bis zu sechs Onlineprojekten p.a.

**Wechselgrund:** betriebsbedingte berufliche Neuorientierung aufgrund Schließung der Niederlassung

---

**01/2007 – 12/2011**

adalizer.com GmbH, Deutschlands erster **Online-Vermarkter** für Foren und Communities

**Position:** Gründer und Geschäftsführer

**Hauptaufgaben:** Akquise Seitenbetreiber, Advertiser

**Erfolge:** Portfolio mit ca. 100 Mio. PI p.m.

**Wechselgrund:** Akquisition von der Forumhome, 01/2012

---

**04/2004 – 12/2006**

Freiberufliche Beratung für **digitales Marketing**

**Tätigkeiten / Erfolge:** Projekte für **Pixelpark**

**Wechselgrund:** Gründung der adalizer.com GmbH (s.o.)

---

**10/2002 – 03/2004**      Intodo GmbH, Erkrath; Online-Vertriebskanal der ERGO Versicherungsgruppe AG  
**Position:** Referent Online-Marketing / eCRM      **Hauptaufgaben:** Beratung Key Account, Konzeption,  
Zweite Ebene, Budgetverantwortung      Agentursteuern, KPI-Entwicklung, Leadgenerierung  
**Erfolge:** Aufbau, SEM mit Adwords bereits 2003!      **Wechselgrund:** Einstellung Geschäftsbetrieb 31.03.2004

---

**07/2000 – 09/2002**      **KAT AG**, Köln; Relationship- Marketing- Agentur mit ca. 60 Mitarbeitern  
**Position:** Manager CRM      **Hauptaufgaben:** Konzepte, Projektleitung, KPI-Entwicklung,  
Zweite Ebene, Budget- und Personalverantwortung      Reporting, Präsentation, Unterstützung Account-Manager  
**Erfolge:** Pitches (Gira, Epson), Sanifair      **Wechselgrund:** Wunschbranche Internet und Kundenseite

---

**04/1999 – 06/2000**      AML (Marketing) GmbH, Leverkusen; Teil der WPP Gruppe  
**Position:** Projektmanager      **Hauptaufgaben:** Account Mazda Deutschland , Database-  
Budget- und Personalverantwortung      Marketing, B2B-Leadgenerierung, Dialogmarketing Reporting  
**Erfolge:** Pitch um Vertragsverlängerung      **Wechselgrund:** Standortverlagerung nach Essen

---

**10/1992 – 03/1999**      REHAdirect GmbH, Köln; B2B-Vertrieb für medizinische Hilfsmittel  
**Position:** **Gründer parallel zum Studium**      **Hauptaufgaben:** Dialogmarketing (Mail-Call)  
**Erfolge:** Verkauf bis zu 30.000 Produkten p.a.      **Wechselgrund:** Verkauf nach Ende des Studiums

---

#### **Weiterbildung und Referenzen (Auszug)**

**Fortbildungen**      Key-Account Management; Online-Werbeplanung; Community-Management; CRM und  
Internet; Situatives Führen; Teamtraining; Internationales Managementtraining  
**Qualifikationen**      HubSpot Academy: Inbound Certified; Google-Adwords-Zertifizierung;  
Berufsrolle Markt- und Sozialforscher (BVM)  
**Arbeitsproben /**      Studie zu Kaufentscheidungsprozessen; Interview in der Zeitschrift „Horizont“;  
**Veröffentlichungen**      Artikel im Jahrbuch der „one-to-one“

---

#### **Studium**

**10/1989 - 06/1997**      zum Diplom-Volkswirt (sozialwissenschaftlicher Richtung) an der Universität zu Köln  
Schwerpunkt: Wirtschaftspsychologie (Forschungspraktikum und empirische Diplomarbeit)  
**04/1994 - 01/1996**      Studienpause wegen Selbstständigkeit

---

#### **Schule und Zivildienst**

**1987 – 1989**      Zivildienst bei der Lebenshilfe e.V., Grünstadt  
**1978 – 1987**      Werner-Heisenberg-Gymnasium, Bad Dürkheim; Abitur

---

#### **Sonstiges**

**Fremdsprachen:**      Englisch fließend, Großes Latein  
**EDV:**      MS-Office Paket (Word, Excel, PowerPoint); Google: Analytics, DFP, AdSense, Adwords;  
Shopware; CRM: Hubspot, vtiger; Email-Marketing: CleverReach, Mailjet; CMS: Wordpress  
**Private Interessen:**      Sport: Joggen, Tennis; Kultur: Theater, Architektur; eigene kleine Internetprojekte

---