



# Frank HOHMEYER

DIGITAL BUSINESS LEADER

## SKILLS

- Medien & Technologie Kompetenz
- Emotionale Intelligenz
- Flexibel, Offen und Innovativ
- Teamfähigkeit
- Gesunde Risikobereitschaft
- Diversity Verständnis
- Entscheidungskompetenz
- Erfahrung, Agil und Lehrfähig

## EDUCATION

BERUFLICHE FACHSCHULE

Dillenburg

1978 -1983

**INDUSTRIEKAUFMANN**

Kaufmännische Berufsschulen LDK

1980 - 1983

## LANGUAGE

German

English

## SUMMARY

Frank Hohmeyer - Digitales Urgestein – Gründer, Unternehmer, Dozent, Coach und Mensch im Digitalen seit über 30 Jahren. Als ehemaliger Unternehmer kenne ich die „Painpoints“ von Marketing/Vertrieb/IT und stehe für erfolgsorientierte Unterstützung.



+49 173 3873564



fh@2elf.de



Heinrich-Böll-Str.100, 68766 Hockenheim



[www.frank-hohmeyer.de](http://www.frank-hohmeyer.de)

## EXPERIENCE

### **SVP Alliance & Growth**

kuehlhaus AG - The Digital Experience Agency

2020 - Present

- Partner & Business Development Lead
- Strategy Business Development Lead
- Digital Experience Consultant
- + 12 weitere Rollen im Unternehmen
- Company Ambassador & Speaker

### **CHIEF OPERATION OFFICER**

Ratiokontakt GmbH - Managed & Cloud Services

2018 - 2020

- Gesamtverantwortung operatives u. strategisches Geschäft
- Ausbildungsleiter f. kfm. Berufe und HR
- Cloud Consultant / Digital Transformation Consultant
- Akquise ISV's f. SaaS/PaaS - Modelle
- Verantwortlich f. Changemanagement

### **DIRECTOR BUSINESS DEVELOPMENT**

kuehlhaus AG - The Digital Experience Agency

2014 - 2018

- Gesamtverantwortung New Business & Partnermanagement
- Teamleiter Marketing & Sales (12 MA)
- Ausbildungsleiter f. kfm. Berufe / Recruiting
- Coaching Business Units
- Pitches & Präsentationen (C-Level)

## Berufserfahrung

- 11/2020 – heute
- SVP Partner Alliances & Growth** (kuehlhaus AG, Mannheim)
- Ausbau strat. Partnernetzwerk von 2 auf 6 Partner
  - Lead-Pipeline von 0,8 Mio.€ auf 18 Mio.€ aufgebaut
  - New Business Umsatz um über 25% p.Jahr gesteigert
  - Partnerkonzept „Deep Partnering“ entwickelt
  - New Biz-Pipeline von ca. 17 Mio.€
- 01/2019 – 11/2020
- Chief Operation Officer** (ratiokontakt GmbH, Bamberg)
- Gesamtverantwortung operatives u. strategisches Geschäft
  - Ausbildungsleiter f. kfm. Berufe und HR
  - Cloud Consultant / Digital Transformation
  - Umsatz v. 2,8 Mio € auf 4,2 Mio.€ in 12 Mo. gesteigert
- 01/2017 – 12/2018
- Director Business Development** (kuehlhaus AG, Mannheim)
- Gesamtverantwortung New Business & Partnermanagement
  - Führung d. Marketing & Sales-/Partner – Teams (12 MA)
  - Ausbildungsleiter f. kfm. Berufe / Recruiting
  - Coaching Business Units
  - Pitch & Präsentationen (C-Level)
- 07/2014 – 12/2016
- Sales Account NEW Business** (kuehlhaus AG, Mannheim)
- Projektmanagement eCommerce
  - Akquise Neukunden/ Generierung v. Neugeschäft
  - Vertriebsplanung u. Führung Sales/PM - Teams
  - Strategische Weiterentwicklung d. Unternehmens
  - Aufbau Partnernetzwerk / ISV's / SI's / Nearshoring
- 11/2013 – 06/2014
- Freiberufliche Beratungen** (versch. Unternehmen ,DACH)
- Evaluierung und Einführung v. DAM – Systemen
  - Strategische Beratungen / Online-Marketing
  - Erstellung von Business – Plänen f. div. Start-ups
  - Umsetzung von Websites/Landingpages/Kampagnen
  - Projektmanagement - interim
- 11/2012 – 11/2013
- Sales Account Manager** (NEO7even Software GmbH, Siegen)
- Projektbezogener Aufbau u. Unterstützung PIM/MAM/DAM
  - New Business & Customer Engagement
  - Projektentwicklung Multi-Publishing – Plattform ZMD
  - Durchführung v. Präsentationen/Schulungen/Webinare)
- 11/2011 – 10/2016
- Lehrauftrag** (DOEMENS Academy, München)
- Dozent f. Online Marketing u. eCommerce / BWL - Stufe
  - Auszeichnung: Bester Dozent 2011 + 2012
- 11/2008 – 12/2012
- Geschäftsführender Gesellschafter** (webDrink GmbH, Haiger)
- Gesamtverantwortung kfm. Geschäftsführung
  - Alleinverantwortliche für Vertrieb & Marketing
  - Verantwortlich für Strategie & Weiterentwicklung
  - Founder of webdrink B2B / B2C - Plattform
- 01/1986 – 10/2012
- Geschäftsführung** (Haus der Getränke GmbH, Dillenburg)
- Geschäftsführender Gesellschafter
  - Ausbilder IHK f. kaufm. Berufe
  - Pionier im eCommerce (1998)

- 03/1985 – 12/1985      **Teamleiter Verkauf - Inland** (RITTAL -Werk, Herborn)
- Betriebswirtschaftliche u.organisatorische Unterstützung der Vertriebsleitung
  - Angebotserstellung und Auftragssteuerung
  - Key Account (Süddeutschland)
  - Logistik-Steuerung u. Organisation
- 01/1984 – 03/1985      **Bundeswehrzeit** (Nachschub BatSW 320, Herborn/Lüneburg)
- Grundausbildung / 12 Monate geh.Stabsdienst S3
- 06/1983 – 12/1983      **Marketing u. Account Manager** (RITTAL – Werk, Herborn)
- Erstellung Printmedien / Layout / Templates
  - Steuerung Media – u. Printmedien
  - Projekt: Produktion 1. Rittal-Handbuch

## Bildungsweg

- 02/1980 – 05/1983      **Industriekaufmann** (RITTAL - Werk, Herborn)
- 09/1979 – 02/1980      **Kaufmännischer Angestellter** (RITTAL – Werk, Herborn )
- 08/1978 – 07/1979      **Berufsfachschule** BGJ (Kaufmännische Schulen LDK)
- 08/1969 – 07/1978      **Grund – u. Gesamtschule**

## Weiterbildungen

- 03/2023 – 06/2023      **Zertifizierungen als AI Consultant**  
6 versch. Zertifikate u. Trainings
- 12/2021 – 01/2022      **Zertifizierungen/Schulungen**  
versch. Zertifikate u. Trainings
- 05/2016 – 06/2018      **Zertifizierungen/Schulungen**  
versch. Zertifikate u. Trainings
- 04/2015 - 04/2015      **Zertifizierungen/Schulungen**  
B2B Marketing in China
- 03/1998 – 03/1998      **Sachkundiger nach § 16 Schank V**  
Zertifikat zur Sachkunde für Getränke - Schankanlagen
- 01/1992 – 03/1992      **Vertriebsmanagement im Handel**  
Betriebliche Weiterbildung / Institut Roland Berger
- 06/1983 – 04/1984      **Lehrgang / Vertrieb u. Marketing**  
Berufsbegleitende Lehrgänge IHK

## Fremdsprachen

**Deutsch** (Muttersprache), Englisch (fließend)

**Besonderes/Engagements**

- Mitglied IAMCP e.V. - Member Business Unit Communication
- Mitglied im Marketing Club Rhein-Neckar e.V.
- Mitglied im Bundesverband Industriekommunikation e.V.
- Mitglied im BVDW e.V.
- Mitglied BITKOM e.V.
- Supporter CLAIRE Europ.KI-Forschungsnetzwerk
- Publikationen f. Fachzeitschriften/Onlinemedien/Blogs
- Holacracy and Leadership Coaching
- TOP Business-Netzwerk (global, C-Level /Entscheider-Ebene)
- Member at Fast Forward Programm, Microsoft (OCP)
- Moderator/Speaker f. Webinare, Podcasts, Interviews, Keynotes
- Founder von einfach.de - Marktplatz f. Digitalisierung
- Ausbilder IHK f. Berufsbild Industriekaufmann/frau
- Auslandspraktikum 1985 (England / 6 Monate)
- 33 -facher Marathoni und ehem. Leistungssportler m. mehrfachen DSB-Auszeichnung in Gold, Silber, Bronze

**Auszeichnungen: (Auszug)**

- Optimizely - OMVP 2024 EMEA
- Rising Star Solution Partner of the Year 2022 mit Optimizely
- ISG Provider Lens 2019 - Best Newcomer CSP- Midmarket
- Auszeichnung Sitecore Experience AWARD 2014 + 2016
- Internet World Business Shop-Award 2012 – 2. Platz Kat. Omnichannel eCommerce DACH
- Div. nationale Sport – u. Leistungsauszeichnungen

**Software / Technologie - Kenntnisse: (Auszug)**

- LinkedIn: Sales Navigator Professional
- LinkedIn: Social Selling Index 83
- Div. KI-Tools v. OpenAI, VisionAI, Cognigy etc.
- Microsoft 365 Co-Pilot (early Adaptor)
- Microsoft 365 + Dynamics / SharePoint /Teams
- Microsoft 365 Power Automate / Power Apps
- Dealfont / echobot - Admin
- Cloud Platform: Azure / AWS / Google / IONOS
- Salesforce CRM – Platform (Cloud) Sales-Admin
- HubSpot CRM Platform /Admin
- Adobe Experience Cloud & InDesign
- SAP R2 u. Business by Design (Cloud)
- SAP CX Cloud / Commerce Cloud
- Optimizely One - DXP
- Sitecore XP ab 8.x
- Kentico Xperience
- Shopware ab 4.x
- CMS - Systeme wie TYPO3, Wordpress, Joomla etc.
- OXID eShop ab 5.x
- Magento ab 4.x
- Atlassian (Jira, Confluence, Tempo etc.) OnPrem u. Cloud
- NEOzenzai® - MindMap Medienproduktionssystem
- Webdesign & Hosting / eRecht / DSGVO
- Diverse ERP/CRM & CMS, individuelle Branchenlösungen sowie div. Marketing- Automation Tools, Analyse & BI - Tools

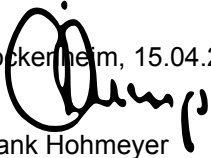
**Frank Hohmeyer**

# ***Lebenslauf***

**Freizeitinteressen:** Familie, Laufen & Fitness, Musik, Medien und Griechenland

Hockenheim, 15.04.2024

Frank Hohmeyer

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Frank Hohmeyer', written over the printed name.

**Berufliche ERFOLGE der letzten 10 Jahren:**

**2020 bis heute**

Weiterentwicklung der Partner-Alliance Strategie und Sales Unit: Umsatzwachstum Jährlich bei über 25% - Aufbau 3rd Party Business und Ressourcen-Management-Plattform

- Projektentwicklung: „Deep Partnering“ f. Digital Agenturen - wie geht erfolgreicher Sales mit Partner.
- Auszug Kundengewinnung: FOM Hochschule, Weinmann Aach, Daimler AG, Mainz 05, Cornelsen Verlag, BayWa, Bauhaus, ORBIS, SNP, DSC u.v.m.

Account: Strat. Partner: Microsoft, Sitecore, Optimizely, Kentico, Contentful, Oxid und IONOS

**2019 - 2020**

Change-Management bei Ratiokontakt GmbH - neues Geschäftsmodell erfolgreich etabliert. Innerhalb von 2 Jahren vom einfachen Host/ISP zum ausgezeichneten MSP/CSP

Auszug Kundengewinnung: DEKRA, Netzsch Group und Zeiss Gruppe

Strat. Partner: Microsoft, AWS, Google, Cancom und Bechtle

**2014 - 2018**

Vertrieblchen u.Strategischen Auf/Ausbau der kuehlhaus AG - hin zu einer der führenden inhabergeführten Digitalagenturen in Deutschland - mehrfach ausgezeichnet - TOP100  
Von 28 MA in 2014 zu 74 in 2018 - Umsatz 2014: ca.1,8 Mio - 2018: ca.6 Mio.

Auszug Kundengewinnung: Aktion Mensch, Apetito, BWT, Roche, Bossard Group, Schiesser, Kuka u.v.m.

Strat.Partner: Microsoft, Sitecore, Episerver, Kentico, Oxid, Inxmail und Shopware

**2012 - 2014**

Erfolgreicher Abschluss M & A Begleitung 2 StartUps (vertraulich)

**2012**

Erfolgreicher Roll-out von REWE Online (Shop) mit Support von 2elf Consulting

**Gründungen:**

2008 bis 2012

WebDrink GmbH (5 MA)

B2B und B2C eCommerce-Plattform/Handelsportal

1988 - 2014

2elf Consulting (3 - 5 MA)

B2B - Unternehmensberatung f. EDV (bis 1996) danach f. eCommerce/Internet/Digitale Transformation

1986-2012

Haus der Getränke GmbH (bis 150 MA)

B2B und B2C - Food / Beverage & Logistic - Event Management

Persönliche Referenzen / Kontakte auf Anfrage