



MMag. Stefanie Eller

ZUKUNFT DENKEN. WANDEL GESTALTEN.
WIRKUNG ERZIELEN.

**STRATEGISCHES WACHSTUM & TRANSFORMATION | SPARRINGSPARTNERIN FÜR CEO & FÜHRUNGSTEAMS |
ZUKUNFTSFÄHIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG | AUFSICHTSRATS- & GOVERNANCE-KOMPETENZ**

Strategin, Impulsgeberin und Managementexpertin mit über 12 Jahren Erfahrung in leitenden Funktionen sowie in der strategischen Begleitung von Unternehmen. Ich verbinde unternehmerisches Denken mit systemischem Verständnis, strategischem Weitblick und fundierter Führungserfahrung – im Mittelstand ebenso wie in internationalen Konzernstrukturen.

Meine Expertise liegt in der strategischen Unternehmens- und Organisationsentwicklung, der Steuerung komplexer Veränderungsprozesse sowie im Aufbau leistungsfähiger Marketing-, Sales- und People-Strukturen. Ich arbeite eng mit Geschäftsführung und Managementteams, wenn es darum geht, Klarheit zu schaffen, Prioritäten zu setzen und strategische Entscheidungen wirksam umzusetzen.

Als Generalistin mit analytischer Stärke und hoher Umsetzungskompetenz verbinde ich Markt, Organisation und Führung. Ob als Sparringspartnerin auf Augenhöhe, als Prozessgestalterin oder als Impulsgeberin für Zukunftsthemen - mein Anspruch ist es, Potenziale sichtbar zu machen, Strukturen zu stabilisieren und Unternehmen zukunftsfähig auszurichten.

KARRIERE

03/2024 - heute Stefanie Eller Consulting - Gründerin & Strategische Beraterin

- Fokus auf Strategieentwicklung, Unternehmens- und Organisationsentwicklung sowie Transformation
- C-Level-Sparring und temporäre Übernahme strategischer Steuerungsverantwortung in Veränderungs-, Neuausrichtungs- und Skalierungsphasen
- Entwicklung zukunftsfähiger Strategien, Positionierungen und Geschäftsmodelle
- Begleitung von Organisations-, Führungs- und Kulturentwicklungsprozessen
- Konzeption und Moderation von Strategieformaten, Executive Offsites und Entscheidungsworkshops
- Keynotes zu Strategie, Zukunftsorientierung und unternehmerischer Transformation

03/2023 - 05/2024 BWT Austria GmbH, Head of Marketing, Sales Development

- Mitglied des Managementteams, direkte Berichtslinie an den CEO
- Gesamtverantwortung für Strategie, Steuerung und strukturelle Weiterentwicklung von Marketing, Kommunikation, HR und vertriebsnahen Bereichen
- +20 Prozent Performance-Steigerung durch strukturelle Optimierung, Einführung von KPI und OKR Systemen sowie gezielte Teamentwicklung
- Entwicklung datenbasierter Zielgruppenstrategien und Go-to-Market-Konzepte zur Wachstumsbeschleunigung
- Strategische Steuerung zentraler Transformations- und Wachstumsinitiativen in enger Zusammenarbeit mit dem CEO sowie bereichsübergreifender Verantwortung
- Führung eines 11-köpfigen Teams mit Gesamtverantwortung für Ressourcen-, Budget- und Partnersteuerung



MMag. Stefanie Eller

ZUKUNFT DENKEN. WANDEL GESTALTEN.
WIRKUNG ERZIELEN.

KARRIERE

09/2021 - 06/2022 Gmundner Molkerei, Head of Marketing, Corporate Communication & Produkt-Management, HR-Agenden

- Mitglied des Managementteams, direkte Berichtslinie an den CEO
- Gesamtverantwortung für Markenstrategie, Kommunikation, Produktmanagement und Business Development
- Leitung von Change- und Reorganisationsprojekten inklusive ISO-Prozessoptimierung und struktureller Neuausrichtung
- Strategische Weiterentwicklung von Führungs-, Organisations- und Kulturstrukturen im Zuge der Neuausrichtung
- +15 Prozent Steigerung der Markenbekanntheit durch Implementierung einer neuen Dachmarkenstrategie
- +30 Prozent Effizienzsteigerung im Produktmanagement durch Portfoliosteuerung, Standardisierung und Digitalisierung
- +200 Prozent Erhöhung der Medienpräsenz durch strategische Kommunikationsführung und aktive Unternehmensrepräsentation

03/2016 - 08/2021 Resch&Frisch, Head of B2B Marketing, Commercial & Organisational Development

- Mitglied des Managementteams, direkte Berichtslinie an den CEO
- Gesamtverantwortung für strategisches B2B Marketing, Commercial Development und Transformationsprojekte
- Steuerung von Reorganisation, Prozessneuausrichtung und strukturellem Organisationsdesign
- +20 Prozent Umsatzwachstum im B2B Bereich durch datenbasierte Zielgruppen- und Go-to-Market-Strategien
- +30 Prozent Conversion-Steigerung durch CRM-gestützte Vertriebssteuerung und digitale Customer Journeys
- Strategische Expansionsplanung inklusive Marktanalyse und Performance Steuerung
- Führung eines interdisziplinären Teams mit 18 Mitarbeitenden, Aufbau leistungsstarker Strukturen
- Strategische Mitgestaltung von Organisations-, Führungs- und Kulturstrukturen im Zuge von Transformations- und Wachstumsprozessen

05/2015 - 02/2016 vorauerfriends, Projekt-Manager / Consultant

- Leitung strategischer Marketing- und Kommunikationsprojekte für namhafte Unternehmen wie Hartlauer, Transgourmet und Dana
- Steuerung von B2B-Akquisition, CRM-Initiativen und Budgetplanung mit klarem Fokus auf Umsatzwachstum und Marktentwicklung

04/2013 - 04/2015 Arcotel Hotels, Marketing & Sales Coordinator

- Verantwortung für die operative und strategische Koordination von Vertriebs- und Marketingaktivitäten im B2B- und B2C-Umfeld
- Aufbau und Steuerung von Partnerstrukturen sowie Mitwirkung an der strategischen Vertriebsplanung zur nachhaltigen Marktpositionierung



MMag. Stefanie Eller

ZUKUNFT DENKEN. WANDEL GESTALTEN.
WIRKUNG ERZIELEN.

BILDUNG

2024 - 2026 LIMAK Austrian Business School, Executive MBA Teilstipendium (laufend):

Spezialisierung: Strategic Management & Corporate Entrepreneurship

12/25 - 05/26 Women Excellence Circle, Aufsichtsrätinnen-Lehrgang OÖ (laufend)

03/25 - 11/25 BFI Salzburg, Diplomlehrgang Systemisches Coaching

2020 - 2025 JKU Linz, Mag. iur. - Rechtswissenschaften

Schwerpunkt: Unternehmensrecht

Diplomarbeit am Institut für Unternehmensrecht: "Unternehmenswertanteile bei der Flexiblen Kapitalgesellschaft"

2014 - 2015 JKU Linz, diverse Kurse des Studiengangs General Management

2006 - 2012 JKU Linz, Mag. rer.soc.oec - Wirtschaftswissenschaften

Spezialisierungen: Marketing, Strategic Management, Organization & Innovation, Human Resource & Change-Management

Diplomarbeit am Institut für Strategisches Management: "Rasanten Wachstum - Chance oder Gefahr"

SPRACHEN

- Deutsch: Muttersprache
- Englisch: C1 (Cambridge)
- Französisch: B1
- Spanisch: B2
- Italienisch, Russisch: A1

KERNKOMPETENZEN

- Strategieentwicklung & Unternehmenssteuerung
- Unternehmensentwicklung & Geschäftsmodell-Weiterentwicklung
- Organisationsentwicklung, Strukturdesign und Governance-Modelle
- Transformations- und Change-Management
- Strategische Marken- und Marktpositionierung
- Wachstums- und Vertriebsstrategien mit Ergebnisverantwortung
- Performance-Management-Systeme zur nachhaltigen Wertsteigerung
- Leadership und Weiterentwicklung von Führungs- und Organisationsstrukturen

Weitere Informationen finden Sie
auf meinem LinkedIn Profil:

