



ADRIAN MEIER

FRACTIONAL CRM & MARKETING
AUTOMATION LEAD

KONTAKT

Tel.:
+49 152 33824952

Adresse:
Jakob-Schmid-Str. 12
85221 Dachau

E-Mail:
adrian@adrianmeierconsulting.com

LinkedIn:
[https://www.linkedin.com/in/
adrian-meier-a69693139/](https://www.linkedin.com/in/adrian-meier-a69693139/)

Website:
www.adrianmeierconsulting.com/

SCHWERPUNKTE

- CRM-Transformation & Programmsteuerung
- Customer-Journey-Strategie
- KPI- und Performance-Steuerungsmodelle
- Marketing Automation & Lifecycle-Architektur
- Governance- & Operating-Modelle
- Tool-Selection & RFP-Leitung
- Organisationsaufbau & Teamführung
- Stakeholder-Management auf C-Level

PROFIL

Fractional CRM & Marketing Automation Lead mit über 14 Jahren Erfahrung in strategischer CRM-Transformation, Customer-Journey-Entwicklung und dem Aufbau skalierbarer Organisations- und Governance-Strukturen.

Langjährige Führungserfahrung als General Manager und Director mit Verantwortung für Teams, Budgets und komplexe Transformationsprogramme im Konzern- und Mittelstandsumfeld.

Ich übernehme Verantwortung für CRM-Programme von der strategischen Zieldefinition über Architektur- und Tool-Entscheidungen bis zur nachhaltigen Verankerung in Organisation und Prozessen.

BERUFSERFAHRUNG

Fractional CRM & Marketing Automation Lead

Adrian Meier Consulting | Seit Jan 2026

- Übernahme von Verantwortung für strategische CRM- und Marketing-Automation-Programme in Transformations- und Wachstumsphasen
- Entwicklung ganzheitlicher CRM- und Customer-Journey-Strategien
- Steuerung komplexer Roadmaps, Migrations- und Transformationsvorhaben
- Aufbau nachhaltiger Governance- und Operating-Modelle
- Führung interner Teams sowie externer Partner

General Manager

Plan.Net Journey GmbH & Co. KG (Serviceplan Group) | Apr 2021 - Okt 2025

- Teil des Management-Teams und Mitverantwortung für die strategische Weiterentwicklung und Skalierung der Agentur von rund 50 auf über 120 Mitarbeitende innerhalb von drei Jahren
- Aufbau und Skalierung des Consulting- & Strategy-Teams von 4 auf 17 Mitarbeitende inklusive Budgetverantwortung, Kapazitätsplanung und Führung von drei Teamleads
- Entwicklung und Etablierung eines integrierten End-to-End-Serviceangebots im Bereich Customer Journey, CRM und Marketing Automation
- Standardisierung und Professionalisierung des Consulting- und Strategy-Portfolios zur Sicherstellung von Skalierbarkeit und Qualität
- Hauptansprechpartner für Neugeschäft und Leitung bedeutender Pitches, mit erfolgreichen Neukundengewinnen u. a. Porsche AG und IQOS
- Strategische Konzeption und Weiterentwicklung komplexer Customer Journeys und CRM-Initiativen



ADRIAN MEIER

FRACTIONAL CRM & MARKETING
AUTOMATION LEAD

CRM- & SYSTEMKOMPETENZ

- Enterprise CRM- & Marketing-Automation-Plattformen
- Customer-Data-Architekturen & Personalisierungslogiken
- Lifecycle- und Kampagnenautomatisierung
- KPI-Frameworks & Performance-Reporting
- Tool-Selection- und Migrationsprozesse

AUSBILDUNG

B.A. Media Management

Hochschule Fresenius Idstein
2008 - 2011

Fachhochschulreife Wirtschaft & Verwaltung

Friedrich-Dessauer-Schule
2006 - 2008

REFERENZEN

Auf Anfrage

Senior Expert Marketing Automation

eccelerate GmbH (akquiriert von Mindcurv) | Mai 2019 - Mar 2021

- Strategischer Ansprechpartner für Kunden auf C-Level-Ebene in den Bereichen CRM, Marketing Automation und Loyalty
- Leitung von Enterprise-Level-RFPs für Marketing-Automation-Plattformen
- Konzeption und Entwicklung von Loyalty-Programmen
- Durchführung von CRM- und E-Mail-Marketing-Audits im Banken- und E-Commerce-Umfeld
- Strategische Weiterentwicklung von CRM-Strukturen für internationale Unternehmen
- Konzeption und Durchführung von Workshops zur Entscheidungs- und Umsetzungsreife

Director Client Data

Plan.Net Connect GmbH & Co. KG (Serviceplan Group) | Jan 2012 - Apr 2019

- Fachliche und disziplinarische Führung eines zehnköpfigen Teams mit Budget- und Ergebnisverantwortung
- Strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung der Bereiche Data & Analytics, Marketing Automation, Personalisierung und Customer Journey
- Entwicklung datengetriebener CRM- und Customer-Journey-Strategien
- Konzeption automatisierter Lifecycle-Programme und Datenmodelle
- Leitung komplexer Projekte und Pitches im sechsstelligen Volumen
- Implementierung und Migration von Enterprise-Marketing-Automation-Lösungen
- Ausbau und strategische Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen

KUNDENERFAHRUNG

AOK, Audi, BMW, Commerzbank, Deutsche Lufthansa, Engelhorn, Eurowings, Fressnapf, HolidayCheck, Johnson & Johnson, OTTO, Philip Morris, Porsche, Reemtsma, Telefonica o2, W&W Gruppe

PERSÖNLICHE WEITERBILDUNG

Diverse Coachings

Cornelia Weber-Fürst, Simon Haeuser, Jens Plath | 2015 - 2025

Advanced Leadership Course

Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft | 2019