SALT21

„Ich bringe komplexe Marketingprojekte sicher in die Umsetzung – strukturiert, verbindlich und mit einem klaren Fokus auf Qualität und Zusammenarbeit.“

Alexander Hatzekonstantinides

Interim Senior Projektmanager (Freelance)

Managing Partner und Gesellschafter

Kontakt

alexander.hatzekonstantinides@salt21.de

linkedin.com/in/alexander-hatzekonstantinides-a712bab9/

Kernkompetenzen

- Interim Project Management
- Projekt- und Programmsteuerung
- Client Service
- Team- und Ressourcensteuerung
- Marketing Operations
- Qualitäts- und Prozessmanagement
- Business Development & Pitch Management
- Stakeholder Management

Technologien

- Microsoft 365
- Google Workspace
- Atlassian Collection (u.a. Confluence, Jira, Trello)
- KI-Tools (ChatGPT, Claude, Copilot, Gemini)

Executive Summary

Komplexe Projekte brauchen klare Verantwortlichkeiten, verlässliche Steuerung und eine Zusammenarbeit, die auch unter Zeitdruck funktioniert.

Seit über 15 Jahren verantworte ich anspruchsvolle Marketing-, Kommunikations- und Veränderungsprojekte für internationale Agenturen, Marken und Unternehmen.

Als Senior Project Manager übernehme ich kurzfristig Verantwortung und schaffe schnell Struktur. Ich setze neue Projekte auf, stabilisiere laufende Mandate und schaffe die Voraussetzung für eine erfolgreiche und reibungslose Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten.

Meine Erfahrung in Client Service und Business Development hilft mir dabei, neben der operativen Steuerung auch Kundeninteressen und wirtschaftliche Anforderungen im Blick zu behalten.

Mein Anspruch: schnell produktiv werden, Teams spürbar entlasten und Projekte zuverlässig zu überzeugenden Ergebnissen führen.

Impact Highlights

- Projekte aufsetzen und stabilisieren
  Neue oder laufende Projekte kurzfristig übernehmen, klar strukturieren und sicher in die Umsetzung führen.
- Teams entlasten
  Projektteams organisatorisch und operativ stärken, Verantwortlichkeiten klären und Kapazitäten gezielt entlasten.
- Zusammenarbeit koordinieren
  Interdisziplinäre Teams, Kunden und externe Partner verbinden und eine reibungslose, zielgerichtete Zusammenarbeit sicherstellen.
- Projekte sicher führen
  Kunden, Stakeholder, Management und Teams verlässlich durch Projekte führen, Erwartungen klären und Entscheidungen vorbereitendes
- Qualität sichern
  Termine, Budgets und Ergebnisse konsequent steuern und transparent halten

Mein Ansatz

Ich übernehme Verantwortung dort, wo Projekte schnell Struktur, Verlässlichkeit und operative Führung benötigen. Dabei arbeite ich pragmatisch, lösungsorientiert und mit einem hohen Qualitätsanspruch.

Kontinuierlichem Austausch ist für mich ein zentraler Bestandteil erfolgreicher Projektsteuerung. Ich halte den Dialog mit Teams, Kunden und Stakeholdern eng, spreche Hindernisse frühzeitig an und sorge für Transparenz bei Erwartungen, Entscheidungen und nächsten Schritten.

SALT21

Branchen- und Mandantenschwerpunkte

- Automotive (BMW, FreeNow, Mercedes-Benz, Mini, Opel)
- Beverages (Köstritzer, Bitburger)
- Energie (E.ON, Stadtwerke Lübeck)
- Finanzen (Barclaycard)
- FMCG (Ferrero, Müller, Philip Morris)
- Industrie (Siemens)
- Medizintechnik (Dräger)
- Pharma (Merck)
- Retail & Handel (Lidl, Rewe, Subway)
- Telekommunikation (Telekom)
- Touristik (Lufthansa)

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)

Griechisch (Muttersprache)

Englisch (Fließend)

Spanisch (Fortgeschritten)

Ausbildung

- 2011 – Bachelor of Arts in Medien & Information, Hochschule für angewandte Wissenschaften Hamburg

  Bachelor-These: Leitfaden - Selbstvermarktung für Musiker im digitalen Zeitalter (Note: 1,7)
- 2004 – Abitur, Ida-Ehre Gymnasium Hamburg

Berufliche Erfahrung

- Seit 2024 SALT21 GmbH
  Interim Senior Projektmanager (Freelance)

  Letztes Mandat: Mutabor Packaging (Funktion: Senior Brand Consultant)

  - Kundenbetreuung & Gesamtprojektleitung
    Gesamtverantwortung auf Agenturseite für alle Projekte und Arbeitsbereiche im Zusammenhang mit den Marken esmara und lupilu.
  - End-to-End-Management
    Koordination und Abstimmung zwischen Kunden sowie internen Strategie-, Design- und Kreativteams.
  - Markenstrategie & Beratung
    Strategischer Beratungspartner für Markenmanager zu Themen wie Markenpositionierung, Markenidentität und Markenrichtlinien.

  Verantwortung allgemein: Interim Projektmanagement, Projekt- und Programmsteuerung sowie operative Umsetzung komplexer Marketing- und Veränderungsprojekte, u.a. für

  Grabarz & Partner (Senior Business Development Manager): Pitch Lead Vaillant DACH Kommunikation

  Saatchi & Saatchi (Senior Account Manager): MERCK Campaigning

  MUTABOR Technologies (Senior Account Manager): Lidl PARKSIDE & CRIVIT Website Launches und CRM, Lidl POS Rebranding

  MUTABOR Packaging (Account Lead & Overall Project Management): Gesamtverantwortung für alle Projekte und Workstreams der Lidl Marken esmara und lupilu; End-to-End-Steuerung, Koordination und Alignment der Kunden und Agenturteams; strategischer Sparringspartner der Lidl Markenverantwortlichen (z.B. für Markenpositionierung, Markenidentität, Brand Guidelines)
- 2021-2024 Publicis Group Germany, Düsseldorf
  Senior Business Development & Marketing Manager

  Verantwortung: Strategische Weiterentwicklung der Corporate Brand in enger Zusammenarbeit mit dem Chief Growth & Marketing Officer; Steuerung internationaler Marken- und Wachstumsinitiativen in komplexen, cross-funktionalen Strukturen für eine konsistente Markenpositionierung
- 2015-2020 Digitas GmbH, Hamburg/Düsseldorf
  Projektmanager

  Verantwortung: Internationales Projektmanagement und Steuerung von Markenprojekten für Philip Morris, FREE NOW, Visa und Barclaycard sowie Steuerung digitaler Kampagnen für Mercedes-Benz in Deutschland und Griechenland inkl. Stakeholder Management
- 2011-2015 Pixelpark AG, Hamburg
  Junior Projektmanager

  Verantwortung: Team Lead und Content Management für alle globalen Web- und Microsites, Koordination interner Teams, Kundenbetreuung und Erstellung zielgruppenspezifischer Marketinginhalte für Dräger, Lübeck

SALT21

Übersicht Expertisen

MEINE ERFAHRUNGEN	MUTABOR Packaging	MUTABOR Technologies	Grabarz & Partner	Saatchi & Saatchi	Publicis Groupe DACH	DIGITAS Germany,
Verwaltung, Erstellung und Überprüfung von Kundenbriefings	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Sicherstellung der Einhaltung von Kundenterminen bei mehreren Kampagnen und Abstimmung mit dem Account Director hinsichtlich der Kapazitäten des Teams	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Kontaktpflege mit Kunden, Klärung von Fragen, Management von Erwartungen und proaktive Kommunikation von Status, Updates oder Empfehlungen der Agentur	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Klare und effektive Zusammenfassung und Weitergabe von Kundenfeedback an Designer und Texter	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Priorisierung der Arbeitsaufgaben für das Team und Eskalation bei Bedarf	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Ein umfassendes Verständnis für das Geschäft, die Strategien, Ziele, die Marke, die Zielgruppen und die Herausforderungen der Kunden pflegen und sie hinsichtlich der Kommunikationslösung beraten, die ihren Bedürfnissen am besten entspricht, mit dem Ziel, ein vertrauenswürdiger Berater zu werden	✔	✔	✔	✔	✔	-
Aufbau exzellenter Arbeitsbeziehungen zu Schlüsselkunden – durch die Teilnahme an regelmäßigen Besprechungen, Videokonferenzen, Planungssitzungen, Briefing-Meetings und die Mitwirkung bei Evaluierungsgesprächen	✔	✔	✔	✔	-	-
Sicherstellung, dass hohe Standards eingehalten werden, und Schaffung von Mehrwert, wo immer möglich	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Sicherstellung, dass Erfolgskriterien erfüllt und Projekte termingerecht und im Rahmen des Budgets umgesetzt werden	✔	✔	✔	✔	✔	-
Weiterleitung interner und externer Probleme und Ereignisse, die sich positiv oder negativ auf Kundenbeziehungen auswirken könnten, an die Geschäftsleitung	✔	✔	✔	✔	✔	-
Zusammenarbeit mit dem Team zur Festlegung und zum Testen von kreativen Inhalten auf den kundeneigenen Kanälen	✔	✔	✔	✔	✔	-
WAS ICH MITBRINGE						
Erfahrung in der Umsetzung eines breiten Spektrums an Multi-Channel-Marketingkommunikation, einschließlich digitaler und Direktmarketing-Maßnahmen, sowie Erfahrung mit E-Mail- und Bannerwerbung	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Ausgeprägte Organisationsfähigkeit und die Fähigkeit, mehrere Projekte gleichzeitig zu managen	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Ehrgeiz, strategisches Denken und Impulsgeber	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Fähigkeit, unter Zeitdruck zu arbeiten und Termine mühelos und effizient einzuhalten, sowie Zeitpläne und Prioritäten erfolgreich zu verwalten	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Hohe Motivation, zu lernen, sich weiterzuentwickeln und zu verbessern	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Sympathisches, zugängliches Auftreten und motivierender Teamplayer	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Grundlegendes Verständnis für Produktions- und interaktive Prozesse	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Hervorragende mündliche und schriftliche Kommunikationsfähigkeiten	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Hervorragende Planungs- und Organisationsfähigkeiten	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Fähigkeit, Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu pflegen und auszubauen	✔	✔	✔	✔	✔	✔
Grundlegendes Verständnis für Finanzangelegenheiten, um Budgets effektiv zu verwalten	✔	✔	✔	✔	✔	✔