

Dennis Canet

Schlägerstr. 33 | 30171 Hannover | dcanet@outlook.com | 0176 44273899
Geb. 05.06.1994 | deutsch / spanisch | Deutsch (Muttersprache) | Englisch (fließend)



BERUFSERFAHRUNG

Geschäftsleiter

Roeschlaw Kommunikationsberatungs GmbH & Co. KG | 03.2023 – 09.2024

Marketing & Markenpositionierung

- Entwicklung und Umsetzung von B2B-Marketing-Strategien zur Neupositionierung des Unternehmens im Markt
- Konzeption und Steuerung von Content-Marketing-Maßnahmen: Produktdokumentation, Vertriebsunterlagen und Marketing-Materialien
- Planung und Durchführung von Messeauftritten auf internationalen Fachmessen inkl. Standkonzeption, Kampagnenplanung und Lead-Generierung
- Organisation von Business-Events und Kundenveranstaltungen zur Markenstärkung und Kundenbindung

B2B Sales & Customer Success

- Verantwortung für den kompletten B2B Sales Cycle – von der Lead-Qualifizierung bis zum Abschluss
- Key-Account-Management für 10–15 strategische Kunden inkl. Cross-Selling & Upselling
- Customer Success Management: Onboarding, Betreuung und systematische Account-Entwicklung
- Erfolgreiche Akquise öffentlicher Aufträge (WLAN-Infrastruktur) über Ausschreibungsverfahren

Unternehmensführung & Digitalisierung

- Disziplinarische Führung eines Teams von 8 Mitarbeitern
- Digitalisierung und Automatisierung manueller Prozesse zur Effizienzsteigerung
- Budget-Verantwortung und strategische Unternehmensplanung

Büroleiter / Assistenz der Geschäftsführung

Roeschlaw Kommunikationsberatungs GmbH & Co. KG | 06.2019 – 02.2023

Marketing & Kommunikation

- Erstellung von Marketing-Präsentationen und Verkaufsunterlagen für Geschäftsführung und Kunden
- Koordination der Kundenkommunikation und Pflege der Markenbotschaft über alle Kanäle
- Vertriebsleitung für „german hotspot“ WLAN-Lösung & Telefonie-Produkte
- B2B-Kundenakquise, Lead-Management und systematischer Aufbau des Kundenstamms

Projektmanagement & Administration

- Team-Leitung und Organisation des Bürobetriebs inkl. Recruiting
- Kaufmännische Abwicklung: Angebotserstellung, Rechnungsstellung und Bestandskundenbetreuung

Technischer Berater & Systemadministrator

Freelance / Selbstständig | 08.2011 – 09.2016

- Website- & CRM-Management, technischer Kundensupport
- Windows Server Administration, MySQL-Datenbank-Administration

QUALIFIKATIONEN & WEITERBILDUNGEN

Diploma in Digital Marketing

Webmasters Europe e.V. / Web Professional Institute – Dezember 2025

Umfasst folgende Einzelzertifizierungen:

- Certified SEO Manager (inkl. GEO) – WPI, Oktober 2025
- Certified PPC Manager – WPI, November 2025
- Certified SEM Manager & Web Analyst – WPI, Dezember 2025
- Certified Web Analyst – WPI, Dezember 2025
- Certified Social Media Manager – WPI, September 2025
- Certified Content Marketing Manager – Webmasters Europe, Juli 2025
- Certified Digital Marketing Assistant – Webmasters Europe, Mai 2025

Artificial Intelligence & Automation

- Claude 101 – Anthropic Academy
- AI Fluency: Framework & Foundations – Anthropic Academy
- Introduction to Agent Skills – Anthropic Academy
- Teaching the AI Fluency Framework – Anthropic Academy
- Marketing Automation – Santander Open Academy, November 2025
- Make Academy: Foundation, Basics & Intermediate – November 2025

HubSpot Academy Zertifizierungen

- Inbound Marketing Certificate – November 2025
- Social Media Marketing Certificate – Oktober 2025

FORMALE AUSBILDUNG

Zertifizierter Datenschutzbeauftragter (DSGVO, BDSG)

TA Bildungsakademie – Januar 2022

Kaufmann für Büromanagement (IHK) – Schwerpunkt: Marketing und Vertrieb

August 2016 – Juni 2019

Realschulabschluss – Sekundarabschluss I

Abschluss 2011