



Robin Wegner

Geschäftsführer destineo, Berater, Interim Manager & Coach – Business Development & Change

Mit einem klaren Blick für das große Ganze und einem feinen Gespür für zwischenmenschliche Dynamiken begleite ich digitale Projekte und Teams von der Strategie bis zur Umsetzung. Mein Ziel ist es, sinnvolle Strukturen zu schaffen, die nicht nur Geschäftsmodelle stärken, sondern auch Teams motivieren und langfristiges Wachstum fördern.

Kontakt

	0176 23745531
	robin.wegner@destineo.com
	destineo GmbH & Co KG Hegerstraße 13, Hamburg
	https://www.linkedin.com/in/robin-wegner/

Tools und Software

- Div. Collaboration Tools (z.B. Miro, Jira, Confluence)
- div. Content Management Systeme (z.B. Wordpress),
- Salesforce
- Tableau
- KI Tools (z.B. Chat GPT, Notion, Zapier)
- MS Office & Teams

Arbeitsweisen und Methoden

- Leadership & Projektmanagement: Agile & klassische Methoden für (Projekt-)Management, Führungserfahrung (disziplinarisch & lateral)
- Scrum Product Owner, NLP Practitioner, Systemischer Organisationsentwicklungsberater & Change Berater, Systemischer Change & Business Coach,
- div. Persönlichkeitsdiagnostik-Tools (z.B. MBTI, Enneagramm, Gallup Strength Finder, Big 5, Human Design)

Sprachen

- Deutsch (Muttersprache)
- Englisch (fließend)
- Spanisch (fließend)

Berufliche Stationen

Seit 01 2013	Gründer & Geschäftsführer, Berater, Interim Manager & Coach – Business Development & Change , destineo GmbH & Co. KG, Hamburg
11 2010 – 12 2012	Freelancer & Interim Projektmanager , Hamburg
07 2007 – 11 2010	(Senior) Produktmanager Reisen , Tchibo GmbH, Hamburg
04 2006 – 06 2007	Geschäftsführer Incoming Venezuela , viventura, Caracas
08 2001 – 10 2005	Duales BWL Studium & Traineeship , Tchibo GmbH, Hamburg

Schul- und Studienhintergrund

08 2001 – 10 2005	Diplom-Kaufmann (FH) , NORDAKADEMIE Elmshorn, Note 1,7
07 2000 – 06 2001	Zivildienst , Umweltamt der Stadtverwaltung Reinbek
08 1991 – 06 2000	Abitur , Gymnasium Wentorf, Note 1,4

Auslandserfahrungen

05 2012 – 01 2013	Projektarbeit & Auslandsaufenthalt , Interim Management Teamlead B2B Vertrieb bei Eurotours (Reiseveranstalter), Kitzbühel, Österreich
10 2005 – 06 2007	Auslandsaufenthalt, Rundreise und anschließende Übernahme einer touristisch tätigen Incoming-Agentur , Caracas, Venezuela
07 2003 – 12 2003	Auslandssemester , Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile

Robin Wegner

Geschäftsführer destineo, Berater, Interim Manager & Coach -
Business Development & Change

Ausgewählte Projektreferenzen

10|2024 - ongoing

Berge & Meer Touristik GmbH
CMO / CSO (interim) - Chief Marketing & Sales Officer

Leitung Vertrieb & Marketing (> 60 MA) mit P&L-Verantwortung für Berge & Meer und ALDI Reisen, Umsetzung von Change-Projekten (u. a. KI-Tools, Content) sowie Wachstumsinitiativen.

07|2024 – 09|2024

Tchibo GmbH
Beratung Webshop Relaunch

Beratung bei der Konzeption des Webshop-Relaunch Projekts, Begleitung der Product Data Roadmap zur Ablösung eines Shopsystems und Ermöglichung von Webservices.

06|2023 – 07|2024

Berge & Meer Touristik GmbH
Projektleiter eCommerce Relaunch & Business Development

Konzeption & Anforderungsmanagement für Reiseveranstalter-Systeme, Leitung interdisziplinärer Projektteams & Dienstleister, Verantwortung für Scope, Budget & Timing.

01|2023 – 07|2024

NEW WORK SE (XING Marketing Solutions)
Head of Sales (interim)

Führung von 2 XING Sales Teams (14 Mitarbeiter), Weiterentwicklung von Produkten & Sales-Prozessen, Change Management & Aufbau neuer Teamstrukturen.

07|2022 – 02|2023

Natsana GmbH
Digital Product Management & Organisational Development

Product Leadership für den Webshop-Launch eines Nahrungsergänzungsmittels, Steuerung der Entwickler und Agenturen für die Salesforce Commerce Cloud, Definition & Aufbau von Prozessen für den Shop-Betrieb

03|2022 – 01|2023

Berge & Meer Touristik GmbH
Business Analysis & Business Development

Review & Optimierung Travel Tech & Prozesse ALDI Reisen, Aufbau KPI- & BI-Prozesse für Marketing & Vertrieb, Interim Management Business Analysis & Online Marketing.

Robin Wegner

Geschäftsführer destineo, Berater, Interim Manager & Coach -
Business Development & Change

Ausgewählte Projektreferenzen

11|2021 – 04|2022

S-Markt & Mehrwert GmbH & Co. KG

Projektleiter Plattform-Relaunch S-Reisewelt

Projektleitung für Relaunch S-Reisewelt (Buchungsplattform für Sparkassenkunden),
Definition der zukünftigen Produkt- & Marketingstrategie, Agentursteuerung (Product
Roadmap, MVP & Backlog, agile Design- & Tech-Sprints)

05|2021 – 12|2021

Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG

Project Lead Global Website Relaunch (interim)

Globale Projektleitung Webseiten-Relaunch oetker.xx, Stakeholder- &
Anforderungsmanagement, Agentursteuerung (Roadmap, MVP, Backlog, agile Sprints)

08|2020 – 06|2021

OTTO (GmbH & Co. KG)

Business Analyst & Agile Coach

Content-, Daten- & Performance-Analysen inkl. Strategieimplikationen, Agile Coaching für
Transformationsprojekte im Bereich Customer & Campaigns

10|2019 – 02|2021

Berge & Meer Touristik GmbH

Business Development Lead Travel

Projektleitung/-controlling für Relaunch von Partner-Vertriebskonzept (aldi-reisen.de),
Konzeptevaluation & Überwachung der Umsetzung (Fokus Web-Plattform)

04|2019 – 03|2020

OTTO (GmbH & Co. KG)

Berater Strategie & Development Content Marketing

Analyse von Benchmarks & Wettbewerb, Entwicklung von "Content to Commerce"-Ansätzen
für otto.de, Definition von Vision, Mission, USP & Relaunch-Ansätze

08|2019 – 02|2020

CTS EVENTIM AG & Co. KGaA

Business Development Lead Travel (interim)

Leitung eventim.trip Business Processes (Legal, Finance, Payment, Operations), Definition
der Geschäftsvorfälle und Anforderungen für neue digitale Plattform, Definition der CRM-
Strategie und Reichweitengenerierung über eventim.de

Robin Wegner

Geschäftsführer destineo, Berater, Interim Manager & Coach -
Business Development & Change

Ausgewählte Projektreferenzen

10|2016 – 03|2017

XING Marketing Solutions GmbH
Director Sales (Interim)

Neustrukturierung der Sales-Prozesse (Einführung Salesforce, Einführung Pre Sales), Führung und Rekrutierung des Sales Teams und des Customer Success Teams

04|2018 – 03|2019

OTTO (GmbH & Co. KG)
Business Development Content Marketing (Interim)

Entwicklung der Skalierungsstrategie für Content-Blogs, Definition von Vermarktungsstrategie und –prozessen, Analyse und laufende Optimierung der Performance-Kanäle

03|2018 – 03|2018

CTS EVENTIM AG & Co. KGaA
Business Development Travel & CRM (Interim)

Konzeption eines digitalen Geschäftsmodells, Business Cases und Systemarchitektur, Auswahl von Kooperations- und technischen Realisierungspartnern, Definition einer konzernweiten CRM-Strategie für Eventim

10|2016 – 03|2017

XING Marketing Solutions GmbH
Director Sales (Interim)

Neustrukturierung der Sales-Prozesse (Einführung Salesforce, Einführung Pre Sales), Führung und Rekrutierung des Sales Teams und des Customer Success Teams

07|2016 – 09|2016

XING Marketing Solutions GmbH
Director Business Development (Interim)

Elternzeitvertretung des Director Business Development, Führung des BizDev Teams, Einführung eines neuen digitalen Werbeproduktes (Sponsored Articles)

05|2016 – 06|2016

Gruner + Jahr GmbH
Beratung eBusiness Travel

Beratung zur Einführung eines digitalen Geschäftsmodells, inkl. Business Case, Kooperationsmodell, Vertriebsplattform, Prozessdefinition & Umsetzung von Standards

Robin Wegner

Geschäftsführer destineo, Berater, Interim Manager & Coach -
Business Development & Change

Ausgewählte Projektreferenzen

10|2015 – 04|2016

Way Maker
Coach & Seminarleiter

Coaching & Seminarleitung für Persönlichkeitsentwicklung und Umgang mit Change
(Zielgruppe: Menschen in Veränderungssituationen & -prozessen), Implementierung von digitalen Prozessen und Denkweisen im Seminarbetrieb

07|2014 – 09|2015

XING AG
Director Advertising Business (Interim)

Gesamtverantwortung für Display-Flächen & Kooperationen, Führung eines 9-köpfigen Teams, Steuerung externer Vermarkter sowie KPI-, Budget- & Ergebnisverantwortung

07|2013 – 06|2014

XING AG
Business Development (Interim)

Analyse & Konzeption neuer Geschäftsfelder (Touristik, Banking), Aufbau des Kooperationssegments (XING Premium), Vertragsverhandlungen & Definition der Prozesse zur Einführung

02|2013 – 06|2013

Tchibo GmbH
Leiter Reisen Deutschland (Interim)

Gesamtverantwortung für Produkte, Budget & Strategie bei Tchibo Reisen (Outgoing-Markt), inkl. Lieferantenmanagement, Prozessoptimierung, Katalogerstellung & Führung von 7 Mitarbeitenden

05|2012 – 01|2013

Eurotours GmbH
Teamlead Sales B2B (Interim)

Leitung Produkt- & Sales Team B2B inkl. Umsatz-, Budget- & Ergebnisverantwortung, Prozessoptimierung, Marketingkoops & Schnittstelle zu Einkauf & Produktion