

So arbeiten unsere Strategie-Consultants



Annette Neß
Senior Consultant



Annette, was machst Du als Senior Consultant in der Strategy & Growth Business Unit bei Cloudbridge?

Als Senior Consultant in der Strategie Unit nehme ich unterschiedliche Rollen ein. In meiner Rolle als Account- und Projektleitung agiere ich als strategischer Sparringspartner für meine Kunden und bin dafür verantwortlich, dass wir mit unseren Projektteams in Qualität, Zeit und Budget echte Mehrwerte schaffen. Die Projekte sind vielfältig und reichen von langfristigen Vermarktungstransformationen über die Go-to-Market Planung und Account-Based Marketing bis hin zu Lead Management Prozessen und der Promotionsplanung. Außerdem bin ich für die Generierung von Umsatz zuständig, beginnend mit der Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen bis hin zur Unterstützung des Vertriebsteams bei der Neukundenakquise.

Was braucht es, um in Deiner Rolle erfolgreich zu sein?

Bei der Vielzahl von Themen darf man sich nicht aus der Ruhe bringen lassen. Es ist wichtig, richtig zu priorisieren und Transparenz zu bewahren. Kommunikation ist dabei entscheidend. Dazu gehört auch, rechtzeitig „Nein“ sagen zu können. Es geht darum, viele Bälle in der Luft zu halten, ohne den Überblick zu verlieren und dabei sicherzustellen, dass die Qualität innerhalb der vereinbarten Zeit geliefert oder sogar übertroffen wird. Ein gewisses Maß an Pragmatismus ist dabei unerlässlich – denn unser Anspruch ist es Themen anzupacken und umzusetzen.

Was macht Cloudbridge für Dich besonders?

Unsere Hilfsbereitschaft innerhalb des Teams. Wir unterstützen uns gegenseitig bei Projekten und können jederzeit Fragen stellen, was bei technischen Themen häufig notwendig ist. Ein weiterer Vorteil ist unsere flache Hierarchie im Vergleich zu großen Beratungsunternehmen sowie unsere harmonische Arbeitskultur, die auf gemeinsamen Werten basiert.