Daniel Heil

Struktur für komplexe Kundenprojekte.

BERATUNGSPROFIL

Berater für Account- und Kundenmanagement

01

ÜBERBLICK

Wenn Kundenprojekte komplex werden, fehlt selten Einsatz.

Es fehlt Struktur.

Ich berate Agenturen und Unternehmen als externer Berater. Hinzugezogen werde ich, wenn komplexe Kunden- und Digitalprojekte mehr Struktur, klarere Kommunikation und eine verlässliche Steuerung brauchen.

FÜR WEN	Digital-, Marketing- und Kreativagenturen. Mittelständische Unternehmen.
BEITRAG	Klare Verantwortlichkeiten. Geordnete Abstimmungen. Nachvollziehbare Prioritäten.

ARBEITSPRINZIPIEN

Eigenverantwortung

Mandate werden unabhängig und projektbezogen geführt.

Nachvollziehbarkeit

Leistungen werden inhaltlich dokumentiert, nicht in Stunden.

Klarheit vor Beginn

Umfang und Modell sind vor dem Start vereinbart.

Sachlichkeit

Empfehlungen beruhen auf Fakten, Auswirkungen und Zielen.

02

LEISTUNGEN

Vier Felder. Jedes aus eigener Praxis.

Die Beratung umfasst Aufgaben, die ich in Agenturen, Unternehmen und laufenden Mandaten selbst wahrgenommen habe.

01

Account-Strategie schärfen

Kundenbeziehungen und Portfolios analysieren, Account-Strategien entwickeln, Themen priorisieren.

GRUNDLAGE Account-Verantwortung für B2B- und B2C-Kunden in Agenturen und im Mittelstand, zuletzt als Key Account Manager.

02

Kommunikation zwischen Kunde und Team ordnen

Kommunikationswege zwischen Agentur und Kunde ordnen, Entscheidungsprozesse schärfen, Abstimmungen vorbereiten und begleiten.

GRUNDLAGE Mehrere Jahre an der Schnittstelle zwischen Agentur und Kunde, für Marken aus Automotive, Versicherung, Handel und Telekommunikation.

03

Komplexe Projekte steuerbar machen

Verantwortlichkeiten klären, Aufgaben und Projekte priorisieren, die Abstimmung zwischen Beteiligten begleiten.

GRUNDLAGE Projekt- und Kundenmanagement seit 2019, in klassischen und digitalen Agenturprojekten.

04

Entscheidungen vorbereiten

Analysen und Entscheidungsvorlagen erstellen, Handlungsempfehlungen ableiten, Verantwortliche im Sparring begleiten.

GRUNDLAGE Laufende Beratungsmandate seit 2026, in denen genau diese Ergebnisse geliefert werden.

Nicht Teil der Beratung: operativer Vertrieb, Vermittlung und Abschlussverantwortung.

03

ARBEITSWEISE

Wann eine externe Perspektive sinnvoll ist.

Ein Kundenprojekt hat an Komplexität gewonnen und braucht mehr Struktur und Steuerung.

In Phasen hoher Auslastung müssen Account-Themen geordnet und priorisiert werden.

Verantwortlichkeiten im Account- und Projektgefüge sollen neu geordnet werden.

Eine strategische Frage im Kundenmanagement braucht einen Blick von außen.

ABLAUF EINES MANDATS



01

Einstieg

Einarbeitung in Kunden- und Projektstrukturen

02

Analyse

Kunden- und Projektlandschaft, Abstimmungswege

03

Strukturierung

Prioritäten, Verantwortlichkeiten, Abstimmungsprozesse

04

Begleitung

Koordination, Sparring und Empfehlungen in der Umsetzung

05

Übergabe

Erkenntnisse bündeln, Phase abschließen

TRANSPARENZ	Leistungen werden inhaltlich dokumentiert, auf Wunsch nach Kalenderwochen gegliedert. Stundenzettel werden nicht geführt.
ARBEITSORT	Remote, hybrid oder vor Ort, abhängig von Teamstruktur, Projektphase und Bedarf.

04

ERFAHRUNG

Projekterfahrung.

Seit 2019 im Account-Management, in Agenturen und mittelständischen Unternehmen in Berlin und im Raum Stuttgart. Seit Januar 2026 selbstständig als Berater.

AUTOMOTIVE	Mercedes-Benz · BMW MINI · MAN Truck & Bus
INDUSTRIE	Rolls-Royce Solutions
VERSICHERUNG	HUK-COBURG
RETAIL UND KONSUMGÜTER	dm-drogerie markt · Lidl Katjes
TELEKOMMUNIKATION	Vodafone
SPORT	VfB Stuttgart

Die Marken wurden im Rahmen meiner Tätigkeit in Agenturen und Unternehmen betreut, nicht als eigene Beratungsmandate.

BERATUNGSMANDATE SEIT 2026

yddo agency · Klaus Adam Höpfl
Philipp und Keuntje

STATIONEN

antoni garage	ODDITY	fischerAppelt	Philipp und Keuntje	eder
2019–2022	2022	2022–2023	2024–2025	2025
Berlin	Berlin	Stuttgart	Stuttgart	Ostfildern

05

ZUSAMMENARBEIT

Zwei Formen der Zusammenarbeit.

Projektmandat

Für klar umrissene Vorhaben. Abgerechnet werden die tatsächlich erbrachten Beratungstage.

Retainer

Für kontinuierliche Begleitung. Ein fest vereinbartes monatliches Beratungskontingent.

Grundlage ist jeweils ein Dienstvertrag mit eigenverantwortlicher Leistungserbringung und Vertraulichkeit.

Seit 2019 arbeite ich an der Schnittstelle zwischen Kunde und Team. Dort entscheidet sich, ob ein Projekt steuerbar bleibt.

KONTAKT

Am Anfang steht ein kurzes Kennenlernen.

Daniel Heil
Stuttgart

kontakt@daniel-heil.de
+49 170 3464643
linkedin.com/in/daniel-heil-beratung