



ALI NASERHOJJATI

**Senior AI-Driven
Digital Growth & Business
Transformation Consultant**



EXECUTIVE PROFILE

Senior AI-Driven Digital Growth und Business Transformation Consultant mit über 18 Jahren internationaler Erfahrung in der Konzeption, Umsetzung und Skalierung datengetriebener Geschäftsmodelle, Marketingstrategien und Transformationsprogramme in komplexen und wettbewerbsintensiven Märkten.

Experte an der Schnittstelle von Business, Data und Technology mit einem klaren Fokus auf messbare wirtschaftliche Wirkung, nachhaltiges Wachstum, operative Exzellenz und langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Organisationen.

Spezialisiert auf die Transformation von Unternehmen von fragmentierten, ineffizienten und nicht skalierbaren Strukturen hin zu integrierten, KPI-gesteuerten, datengetriebenen und technologieorientierten Organisationen mit hoher Performance und klarer Steuerbarkeit.

Umfangreiche Erfahrung in der Integration von Künstlicher Intelligenz, Data Analytics und datengetriebenen Entscheidungsmodellen in Marketing, Vertrieb und Organisationsprozesse zur signifikanten Steigerung von Effizienz, Geschwindigkeit, Präzision und Wettbewerbsfähigkeit.

Nachweisliche Fähigkeit, komplexe strategische Konzepte und theoretische Modelle in konkrete, umsetzbare und skalierbare Lösungen zu überführen, die direkt zur Wertschöpfung, Umsatzsteigerung und Optimierung von Geschäftsprozessen beitragen.

Starker Hintergrund in der Verbindung von technischem Wissen, datenanalytischer Kompetenz und betriebswirtschaftlicher Strategie zur Entwicklung ganzheitlicher Transformationslösungen.

<https://naserhojjati.solutions>



KERNKOMPETENZEN

- Digitale Transformation und Geschäftsmodellinnovation
- AI-gestützte Marketing- und Vertriebsstrategien
- Data Analytics, Data Mining und Customer Behavior Analysis
- Customer Journey Design und Customer Experience Optimierung
- KPI, OKR und Performance Management Systeme
- CRM Systeme und datengetriebene Vertriebssteuerung
- Decision Support Systeme und datenbasierte Unternehmenssteuerung
- Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse und strategische Positionierung
- Brand Strategy, STP, Positioning und Archetypes
- Conversion Optimierung, Funnel Design und Growth Engineering
- Recommendation Systeme und Personalisierung
- Customer Lifetime Value Optimierung und Churn Management
- Organisationsentwicklung und Performance Management

BERUFSERFAHRUNG

Senior Digital Growth und Business Transformation Consultant International tätig.

Verantwortlich für die strategische Beratung sowie operative Umsetzung von Wachstums- und Transformationsinitiativen in mittelständischen und großen Unternehmen in internationalen Märkten.

Analyse bestehender Geschäftsmodelle, Organisationsstrukturen sowie Marketing- und Vertriebsprozesse zur Identifikation von Wachstums-, Effizienz- und Skalierungspotenzialen.

Entwicklung und Implementierung datengetriebener Strategien zur Steigerung von Umsatz, Marktanteil, Profitabilität und Kundenbindung.

Konzeption und Integration von Künstlicher Intelligenz, Machine Learning Modellen und Data Analytics in Marketing-, Vertriebs- und Entscheidungsprozesse.

Aufbau und Implementierung von KPI- und OKR-basierten Steuerungssystemen zur Messung, Kontrolle und Optimierung der Unternehmensperformance.

Optimierung der gesamten Customer Journey von der Leadgenerierung über Conversion bis hin zur Kundenbindung und Loyalität.

Konzeption und Implementierung von CRM-Systemen sowie datengetriebenen Vertriebs- und Marketingprozessen.

Leitung komplexer Transformationsprojekte mit mehreren Stakeholdern, interdisziplinären Teams und hohen Anforderungen an Koordination und Umsetzung.

Unterstützung von Führungskräften bei der Entwicklung von Entscheidungsframeworks und datengetriebenen Steuerungsmodellen.



STRATEGISCHER MEHRWERT FÜR ARBEITGEBER

- Integration von Künstlicher Intelligenz in operative und strategische Entscheidungsprozesse zur Verbesserung von Geschwindigkeit, Qualität und Konsistenz von Entscheidungen
- Optimierung von Customer Experience und Customer Journey durch datenbasierte Segmentierung, Personalisierung und kontinuierliche Performance-Analyse
- Transformation von Organisationen hin zu performance-orientierten, skalierbaren, technologiegetriebenen und datenbasierten Strukturen mit nachhaltigem Wettbewerbsvorteil
- Unterstützung von Management-Teams bei der Entwicklung datengetriebener Entscheidungslogiken und der Implementierung von steuerbaren Geschäftsmodellen

ERWEITERTE PROJEKTERFAHRUNG UND BUSINESS IMPACT

Projekt: Entwicklung einer datengetriebenen Wachstumsstrategie

Durchführung tiefgehender Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen
Definition klarer Zielsegmente, Value Propositions und differenzierender Positionierung
Aufbau eines skalierbaren Marketing Funnels sowie eines ganzheitlichen Performance-Management-Systems
Implementierung datenbasierter Entscheidungsprozesse und kontinuierlicher Optimierungsmechanismen
Ergebnis: signifikante Verbesserung der Leadqualität, Conversion Rate, Marketingeffizienz und Skalierbarkeit der Maßnahmen

Projekt: CRM Transformation und datengetriebene Vertriebssteuerung

Konzeption und Implementierung eines CRM-Systems zur strukturierten, datenbasierten Steuerung von Kundenbeziehungen und Vertriebsprozessen
Definition von KPI, Performance-Dashboards und Steuerungsframeworks
Integration von Marketing und Vertrieb in ein einheitliches datengetriebenes Steuerungssystem
Optimierung von Sales Funnels, Lead Management und Customer Lifecycle Management
Ergebnis: erhöhte Transparenz, verbesserte Forecast-Genauigkeit, höhere Effizienz und bessere Steuerbarkeit der Vertriebsprozesse



Projekt: Customer Experience Transformation und Conversion Optimierung

Analyse der gesamten Customer Journey entlang aller Touchpoints
Identifikation kritischer Pain Points, Friktionen und Conversion Barrieren
Durchführung datenbasierter Optimierungen entlang des gesamten Funnels
Implementierung strukturierter Conversion-Optimierungsstrategien
Ergebnis: signifikante Verbesserung der Nutzererfahrung, messbare Steigerung der Conversion Performance und nachhaltige Optimierung der Customer Experience

Projekt: End-to-End Digital Transformation

Transformation bestehender Geschäftsmodelle durch Integration moderner digitaler Technologien und datengetriebener Prozesse
Optimierung interner Prozesse, Organisationsstrukturen und Entscheidungslogiken
Aufbau skalierbarer digitaler Systeme, Performance-Frameworks und Steuerungsmechanismen
Unterstützung bei der Entwicklung langfristiger Transformationsstrategien
Ergebnis: nachhaltige Effizienzsteigerung, verbesserte Skalierbarkeit, höhere Wettbewerbsfähigkeit und langfristige Wertsteigerung

Projekt: KI-gestützte Kundenanalyse, Prognose und Personalisierung

Entwicklung und Implementierung von Machine Learning Modellen zur Vorhersage von Kundenverhalten
Aufbau von Modellen für Churn Prediction, Kaufwahrscheinlichkeit, Segmentierung und Customer Lifetime Value
Integration dieser Modelle in Marketing- und Entscheidungsprozesse
Einführung personalisierter Marketing- und Kommunikationsstrategien auf Basis von Datenanalysen
Ergebnis: gesteigerte Kundenbindung, höhere Conversion Rate, verbesserte Effizienz der Marketingmaßnahmen und präzisere Zielgruppenansprache

METHODENKOMPETENZ UND ARBEITSWEISE

Strukturierte Analyse komplexer Geschäftsprobleme auf Basis quantitativer und qualitativer Daten
Entwicklung klarer, priorisierter und umsetzbarer Maßnahmen mit direktem Einfluss auf Performance und Wachstum
Aufbau KPI-basierter Steuerungsmodelle zur kontinuierlichen Optimierung von Marketing-, Vertriebs- und Geschäftsprozessen
Enge Zusammenarbeit mit Management, Führungskräften und operativen Teams zur Sicherstellung der erfolgreichen Umsetzung
Fokus auf messbare Ergebnisse, operative Umsetzbarkeit und nachhaltige Wirkung statt theoretischer Konzepte
Übersetzung komplexer strategischer und technischer Konzepte in verständliche, umsetzbare Lösungen für Entscheidungsträger



LEHRTÄTIGKEIT UND WISSENSVERMITTLUNG

Durchführung von Executive Trainings, Workshops und akademischen Programmen in den Bereichen

Digital Marketing

Business Transformation

Data Analytics

Customer Behavior

Brand Strategy

AI im Marketing und in der Entscheidungsfindung

Erfahrung in der Vermittlung komplexer Inhalte an Manager, Führungskräfte und Organisationen mit Fokus auf praktische Umsetzung und direkte Anwendbarkeit

TECHNISCHE UND ANALYTISCHE FÄHIGKEITEN

Data Analytics und Data Mining

Customer Behavior Modelling

Machine Learning Anwendungen im Marketing und Vertrieb

Churn Prediction, Customer Lifetime Value und Conversion Modelle

CRM Systeme, Marketing Automation und datengetriebene Plattformen

Performance Marketing Analyse und Optimierung

Conversion Tracking, Funnel Analyse und Growth Engineering

Decision Support Systeme und datenbasierte Unternehmenssteuerung

Digitale Marketing Technologien und Systeme

INTERNATIONALE ERFAHRUNG

Umfangreiche Erfahrung in der Konzeption und Umsetzung von Projekten in internationalen Märkten einschließlich Europa, Kanada, Naher Osten und Asien

Fähigkeit zur Anpassung von Strategien an unterschiedliche Marktbedingungen, Branchenanforderungen und kulturelle Kontexte

Erfahrung in der Arbeit mit internationalen Teams und unterschiedlichen Stakeholder-Strukturen



EXECUTIVE VALUE PROPOSITION

Ich entwickle keine isolierten Strategien, sondern integrierte Systeme, die Unternehmen nachhaltig, skalierbar und messbar wachsen lassen.

Mein Ansatz verbindet Business Strategie, Datenanalyse und Technologie zu einer ganzheitlichen Wachstumsarchitektur, die direkt auf wirtschaftliche Ergebnisse wirkt. Durch den gezielten Einsatz von Künstlicher Intelligenz und datengetriebenen Entscheidungsmodellen ermögliche ich Unternehmen, schneller, präziser und effizienter zu handeln als ihre Wettbewerber.

Mein Fokus liegt auf realer Wertschöpfung, messbaren Ergebnissen, operativer Umsetzbarkeit und langfristiger Skalierbarkeit.



naserhojjari.de



ali naserhojjati



naserhojjati.solutions

<https://naserhojjati.solutions>