Christian Niebisch

KI-Automation · Marketing und Sales · Kommunikation · Führung

Hauptstraße 50 · 56414 Hundsangen
015562 / 511 169
christian.niebisch@mrpetzai.de
www.mrpetzai.de
Geb. 20. Februar 1973

BERUFSERFAHRUNG

11/2024 – heute

Mr. Petz AI · Hundsangen / Westerwaldkreis

www.mrpetzai.de · "Make Business Intelligent"

Aufbau ab 11/2024 parallel zur Tätigkeit bei RAPEX, seit 11/2025 hauptberuflich.

Founder · Head of AI

- Gründung und strategischer Aufbau eines KI-Beratungsunternehmens für den Mittelstand
- KI-Strategie entwickeln, verantworten und kommunizieren
- Tool-Stack auswählen und kontinuierlich weiterentwickeln (N8N, HubSpot, Zapier, Grok)
- Automatisierungsprojekte konzipieren und steuern
- Kunden beraten und Lösungen pitchen
- Qualitätssicherung der KI-Outputs
- Markttrends beobachten, Innovationen einführen
- Aufbau von Partnernetzwerken zur Erweiterung der operativen Kapazitäten
- Entwicklung von KI-Agents
- Autodidaktisches Lernen KI-Tools (Hands-on)

01/2021 – 10/2025

RAPEX GmbH & RAPEX Heizung und Klimatechnik GmbH · Weißenthurm

Energiewirtschaft: Photovoltaik, Wärmepumpen, Elektroinstallationen. 112 Mitarbeitern. Insolvenzantrag 02/2025, Liquidierung 07/2025, Überführung in RAPEX Heizung- und Klimatechnik GmbH bis 10/2025.

Marketingleiter

- Führung der Marketingabteilung mit 6 Mitarbeitern
- Internetseitenerstellung, Social Media und Printmedien (Broschüren, Flyer, Anzeigen, Pressemitteilungen)
- Messepräsenzen: Intersolar und weitere Fachmessen
- Eventorganisation mit Herstellerpartnern: BOSCH, VIESSMANN, BUDERUS, SMA, FRONIUS, Zewotherm u. a.
- Social-Media-Kampagnen META (Facebook bis zu 22.000 Follower, Instagram bis zu 18.000 Follower)
- Videografie mit eigenem Videoteam (3 Mitarbeitern) zur Leadgenerierung
- Testimonials mit Kunden und Herstellern
- Sportsponsoring (Bundesliga Tischtennis und Fußball)
- Pressesprecher und Moderator / Speaker bei Veranstaltungen
- KI-Integration zur Neukundengewinnung und Optimierung von Agenturabläufen

02/2025 – 10/2025

RAPEX GmbH · Weißenthurm

Chief Sales Officer (CSO)

- Gesamtorganisation und Controlling des Vertriebs mit 14 Außendienst- und 4 Backoffice-Mitarbeitern
- Ansprechpartner der regionalen Vertriebsleiter für das Großkundengeschäft (Volumen ab 500.000 €)
- Einführung REONIC als Vertriebstool zur Angebotserstellung und Ressourcenbeschleunigung
- Leadbeschaffung und Leadmanagement (IT)
- KI-Integration in diversen Vertriebsprozessen
- Großaufträge, selbst gewonnen und bis zur Abnahme begleitet:
  - Rhodius Abrasives, Burgbrohl – sechs Photovoltaikanlagen, 2,2 Mio. €
  - Hotel Zugbrücke Grenzau – Photovoltaik, 357 kWp, 401.000 €
  - Hausbau Realisierung Ahlborn – Wasserstoff-Energiezentrale, 305.000 €

2018 – 2021

LEDKON GmbH · Limburg a. d. Lahn

LED-Technik für Industrie und Sportstätten, Photovoltaik. Hauptsitz Neu-Anspach, Niederlassungen in Limburg, Regensburg, Hamburg und Dresden. Kunden: Industrie, Kommunen, Sportvereine, Deutsche Bahn.

Head of Marketing

- Aufbau einer Marketingabteilung (inkl. Personalakquise)
- Führung des Marketings mit 4 Mitarbeitern; im letzten Jahr zusätzlich Verantwortung für den Vertrieb mit 26 Mitarbeitern
- Erstellung sämtlicher Printmedien: Produktkataloge und Imagebroschüren
- Entwicklung von CI und CD für alle Unternehmensmarken
- Erstellung von Onlinepräsenzen
- Schnittstelle zwischen Vertrieb und Produktentwicklung
- Eventmarketing, Social Media Marketing
- Schulungen und Workshops (Sales)
- Bindeglied zwischen Geschäftsführung, CTOs und CSOs, Vertrieb und externen Partnern
- Messen und Roadshows: rund 200 pro Jahr

2015 – 2018

Apothekenmarketing

PHOENIX Großhandel · Victoria Apo Bad Schwalbach · Apo am Ludwigsplatz Gießen

Marketingleiter · HR Recruitment · Projektmanagement

- Onlinemarketing (MySAP)
- Eventorganisation mit pharmazeutischen Herstellern
- Personalwesen und Recruiting
- IT-Infrastruktur (Kommissionierungsautomation / ROWA)

2005 – 2015

BROXUM GmbH · Wiesbaden

Gesellschaft für Marketing und Vertrieb, 21 Mitarbeiter. Kerngeschäft: Marketing- und Vertriebsberatung. Dazu eine eigene Design- und Internetagentur mit 5 Mitarbeitern: E-Commerce und Shopsysteme (Magento), unter anderem für einen Zeltspezialisten in Dortmund.

Großkunden: Linde Hydraulics, SKF, BEK, Dresdner Bank, Thyssen, BRITA Wasserfilter, Daimler

Geschäftsführer

- Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Vertrieb, Prozesse und Organisation
- Vertriebsaktivierung als mehrjähriges Beratungsprodukt entwickelt und geführt (Projektlaufzeiten 12 bis 48 Monate): Analyse (SWOT, ABC, Mitarbeiterbefragung), Vertriebskonzept, Umsetzung im laufenden Tagesgeschäft
- Vertriebssteuerung über Kennzahlen aufgebaut - Telefon-, Terminvereinbarungs-, Angebots- und Auftragsquote als Frühwarnsystem statt Steuerung über Absatzzahlen
- Neukundengewinnung und Bestandskundenbindung im B2B, einschließlich Telemarketing Outbound, Tandem-Kundenbesuchen und eigenständiger Akquise im Kundenauftrag
- Schnittstelle Marketing und Vertrieb zusammengeführt: gemeinsame Aufgaben, Planung und Zielvereinbarung
- Eigenes Weiterbildungsprogramm "T-Shaped Professional" entwickelt und durchgeführt - Vertriebsmitarbeiter mit Spezial- und Breitenwissen, aufgebaut auf einem eigenen Stufenmodell (Kennen, Wissen, Können, Managen)
- Seminare, Workshops und Training on the Job: Prozess-, Projekt- und Qualitätsmanagement, SWOT, CRM, Buying Center, Branchen- und Marktkonzepte, Wettbewerbsanalyse, Kundenorientierung, Customer Value
- Restrukturierung von Vertriebsstrukturen, Aufbau und Restrukturierung von Marketingabteilungen
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen in der Geschäftsfelderweiterung (Business Development)

Märkte & Kunden

- Technischer Großhandel, produzierende Industrie, Anlagen- und Maschinenbau
- Immobilien- und Finanzmarkt
- International: Cinter B.V. (Holland), Woods & Willow (Belgien), Pomax B.V. (Belgien)

SOFTWARE & TOOLS

CRM / Marketing	HubSpot, Salesforce, Facebooks META Business, SEO Power Suite, Google Analytics
KI-Tools	ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Perplexity, Grok, Mistral; Sprache und Video: ElevenLabs, HeyGen, Synthesia, Descript; Bild: Midjourney, DALL·E, Stable Diffusion, Adobe Firefly; Entwicklung: Claude Code, Cursor, GitHub Copilot

Automatisierung	N8N, Hero / Make, Zapier, Manus
Office / Kreation	MS-Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Teams), Adobe Creative Suite (InDesign, Illustrator, Photoshop)
Web / E-Commerce	WordPress, Joomla, PrestaShop, Magento, WooCommerce
Systeme	Windows (Installation & Wartung), Netzwerkkenntnisse

AUSBILDUNG

Weiterbildung	**IU Internationale Hochschule (Akademie) · 2026** Einzelmodule (je 200 UE): Artificial Intelligence · Onlinemarketing · Social-Media-Marketing · Digital and Mobile Campaigns
Studium	**Johannes Gutenberg-Universität Mainz** Rechtswissenschaften (Jurastudium), Nebenfach Pädagogik
Abitur	**Wilhelm Leuschner Schule Mainz-Kastel (IGS)**

INTERESSEN

Sport	Westernreiten (Cow-Horse), Golf
Technologie	Künstliche Intelligenz, Prozessautomatisierung, Unternehmensstrategie

BESONDERE QUALIFIKATIONEN

Medizin	**Rettungsassistent (ausgebildet)** Notarztwagen-Fahrer während des Jurastudiums, Krankenhaus Mainz Langjährige operative Mitarbeit in ambulantem Operationszentrum Wiesbaden (Anästhesie, 2 Chirurgen) Fachliche Vertretung im Apothekenbetrieb (PHOENIX Großhandel)
Sprachen	Deutsch (Muttersprache) · Englisch (Grundkenntnisse)
Führerschein	Klasse B

TRAINER & SPEAKER

Workshops	**Marketing & Sales – Vertriebsdigitalisierung** Inhouse-Workshops und Seminare für Vertriebsteams: Vertrieb 4.0, Customer Centricity, CRM-Digitalisierung, Omni-Channel-Strategie, automatisierte Kundenpflege, digitale Neukundengewinnung
Moderation	Moderator und Speaker bei Kundenevents, Hausmessen und Herstellerveranstaltungen (u. a. BOSCH, VIESSMANN, SMA, FRONIUS)

Hundsangen, Oktober 2026