



## CURRICULUM VITAE

### HEIKE RIEDEL

#### PERSÖNLICHE DATEN

Heike Riedel  
Parkallee 21  
21465 Reinbek

Mobil: +49 (0) 172 669 11 11

E-Mail: [heike.riedel@web.de](mailto:heike.riedel@web.de)

#### EXPERTISE

- Senior Management & C-Level
- Strategischer Vertrieb
- Business Development
- Key Account Management
- Akquisition
- Relationship Management
- Technische Affinität (IT/KI)
- Führung & Transformation

#### UNIVERSITÄT, STUDIUM & ABSCHLUSS

- Duale Hochschule Mannheim & Open University London
- Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (Note 1,9)
- Diplom-Betriebswirtin / B.A.
- 1998 bis 2001

#### SOCIAL MEDIA

[www.linkedin.com/in/heike-riedel-7389a7133](https://www.linkedin.com/in/heike-riedel-7389a7133)

#### PROFIL

Über 15 Jahre Erfahrung im Senior-Management und in verschiedenen Führungspositionen der Finanzdienstleistungsindustrie. Schwerpunkt Vertrieb, Beratung und Business Development.

Sehr erfolgreich in der Umsetzung des Projekt-Managements sowie der Implementierung und des Nachhaltens von KPIs innerhalb verschiedener Organisationsgrößen.

Ausgewiesene Expertise im Management komplexer Vertriebsprozesse und Umsetzung diverser Vertriebsstrategien. Erfolgreich in der Akquisition von Neugeschäft und im langjährigen Kunden-Beziehungsmanagement.

Unternehmerisches Denken und Handeln. Hohe Belastbarkeit und Flexibilität sowie schnelles, vernetztes Denken und ein analytisches Mindset.

Langjährige Erfahrung in der vertrieblichen Zusammenarbeit mit anspruchsvollen Kundengruppen (Institutionelle, Wholesale, B2C). Eine Brückenbauerin zwischen Kundenbedürfnissen und Unternehmensinteressen.

Erfahrene Führungspersönlichkeit, geprägt durch ein humanistisches Menschenbild. Erfolgreich in der Führung von heterogenen Teams. Expertise in Führungssituationen unter Stressoren (bspw. Corona-Krise) und unter Einflussnahme dynamischer Veränderungsprozesse.

Kommunikationsstark, sicher im Auftritt und ein Mensch, der davon überzeugt ist, dass diverse Teams die besten Ergebnisse intern und extern produzieren.

Ich freue mich auf unseren Austausch!

BERUFLICHER WERDEGANG

2022–2024

DONNER & REUSCHEL AG, HAMBURG

**Leitung Business Development Asset Servicing, DE & LUX**

- **Schwerpunkt:** Volumenverantwortung & -Steigerung der verwahrten Assets für die zwei DONNER & REUSCHEL Verwahrstellen Financial & Real Assets
- Implementierung & Umsetzung einer Asset Servicing Vertriebsstrategie
- Strategische Neuausrichtung der internen Vertriebs-Prozesse
- Business Development (Neue Assetklassen, Vertriebskanäle & Kooperationen)
- Führung & Restrukturierung eines 10-köpfigen nationalen Vertriebsteams

2022

LINUS DIGITAL FINANCE AG, BERLIN

**Senior Managerin Institutionelle Kunden, DE**

- **Schwerpunkt:** B2B Vertrieb an Institutionelle Kundengruppen  
Assetklassen: Alternative Investments & Private Real Estate Debt

2020–2022

UNIVERSAL-INVESTMENT-GMBH, FRANKFURT

**UI labs: Leitung Institutioneller Vertrieb, D-A-CH**

- **Schwerpunkt:** Umsatzverantwortung der UI labs Suite (S-a-a-S)
- Führung eines 5-köpfigen Vertriebsteams in Frankfurt (remote & in Präsenz)
- B2B Vertrieb an Institutionelle Kunden & Asset Management Unternehmen

UNIVERSAL-INVESTMENT-GMBH, HAMBURG

**CAPinside GmbH: Senior Managerin Wholesale & Retail Kunden, D-A-CH**

- **Schwerpunkt:** B2B Vertrieb an Wholesale & Retail Kunden

2020

EDELSTOFF MEDIA GMBH, HAMBURG

Medienhaus für die zwei Marken DAS INVESTMENT & private banking magazin

**Leitung Vertrieb, D-A-CH**

- **Schwerpunkt:** Umsatzverantwortung des Medienvertriebs der zwei Marken
- B2B Vertrieb an die Key Player der Asset Management Industrie, D-A-CH
- Führung eines 10-köpfigen nationalen Vertriebsteams in Hamburg
- Vorbereitung & Umsetzung einer Vertriebsstrategie für beide Marken

# CURRICULUM VITAE

## HEIKE RIEDEL

2014–2020

DAT VERMÖGENSMANAGEMENT GMBH, MÜNCHEN  
**Executive Consultant & Business Development, DE**

- **Schwerpunkt:** Private Wealth Management
- Business Development (Produkte, Vertriebskanäle & Partnerschaften)
- Neukundengewinnung & Relationship Management

2006–2014

MLP FINANZBERATUNG SE, MÜNCHEN  
**Executive Consultant, DE**

- **Schwerpunkt:** Private Wealth Management
- Führung eines 12-köpfigen MLP Beraterteams
- Neukundengewinnung & Relationship Management

2003–2006

PHILIP MORRIS INTERNATIONAL GMBH, MÜNCHEN  
**Area Sales Managerin & National Key Account Managerin, DE**

- Gebietsverkaufsleitung (Hamburg, FMCG/Retail)
- Nationales Key Account Management (München, Oil Industry/Retail)

2002

UNILEVER COSMETICS INTERNATIONAL GMBH, DÜSSELDORF  
**Brand Managerin, D-A-CH & NL**

- Brand Management für das Calvin Klein & Cerutti 1881 Duft-Portfolio

## SKILLS & ENGAGEMENT

- |                  |  |
|------------------|--|
| Führung          | <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008 bis 2024: Aufbau, Strukturierung &amp; Führung unterschiedlich großer Teams (in Präsenz, hybrid &amp; remote)</li></ul>   |
| Mitgliedschaften | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mitglied des VdU Hamburg/Schleswig-Holstein <a href="http://www.vdu.de">www.vdu.de</a></li><li>• Mitglied der <a href="http://www.fondsfrauen.de">www.fondsfrauen.de</a> &amp; Botschafterin für Hamburg</li></ul> |
| Weiterbildung    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Bundesverband der Investment- &amp; Asset Management e.V. (BVI)</li><li>• Bundesverband der Alternativen Investment Industrie e.V. (BAI)</li></ul>   |
| Sprachen         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Deutsch: Muttersprache</li><li>• Englisch: verhandlungssicher</li><li>• Spanisch: Grundkenntnisse</li></ul>  |

Reinbek, im April 2025