

# Expertenprofil - Dr. Franco Fracella

## Berater für E-Marketing, Lead-Management und E-Commerce

### Zur Person:



- BJ 1966, geb. in Bremen, wohnhaft in Overath bei Köln, promovierter Biologe, verh. 2 Kinder
- Erfahrung: mehr als 20 Jahre nationales & internationales E-Marketing in leitenden Positionen
- Branchen: Pharma, Biotech, Gesundheitswesen
- Internationale Erfahrung: DE,AT,CH,US,UK,IT,ES,SE,JP,CN,KR
- Sprachen: Deutsch, Englisch
- Autor zahlreicher Fachpublikationen

### Leistungen:

Beratungs-, Konzeptions- und Implementierungsdienstleistungen auf den Gebieten:

- **E-Business- und E-Commerce Strategie**
- **E-Marketing** (E-Mail Marketing, Landing pages, Marketing Automation, Website & SEM/SEO, Web/Enterprise CMS Systeme, Content Marketing, Social Media Marketing, Inbound- und Dialog Marketing, Mobile Marketing, Digital Marketing)
- **CRM, Leadmanagement und Opportunitymanagement** (CRM Data Enrichment, Big Data Management, Closed Loop Marketing, Persona-Building, Profile based und Behavior targeted Marketing)
- **E-Commerce** (Business Prozess Analyse, Optimierung und digitale Transformation vertriebsorientierter Prozesse, Webshop und Mobile Commerce, PIM Systeme)

### Berufserfahrung:

- Hauptberuflicher freier Berater im E-Marketing seit 2015
- Leiter Global E-Marketing und Digital Transformation bei Miltenyi Biotec 2007 - 2015
- Nebenberufliche Tätigkeiten in der E-Marketing Beratung 2006 - 2014
- Gründungsmitglied und beratender Beirat der coliquio GmbH (Social Media Ärztenetzwerk DACH) ab 2006
- Leiter E-Marketing und E-Commerce bei Novartis Pharma 2001 - 2007
- Manager E-Business bei Novartis Pharma 1997 - 2001
- Trainee und Manager Marketing Services bei Ciba-Geigy (Pharma) 1995 - 1997
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Uni Bremen 1992 - 1995

### Referenzen:

- Novartis Pharma GmbH – Konzeption und Umsetzung der kompletten Infrastruktur für Sales Force unterstützendes Direktmarketing (E-Marketing, Closed Loop, Siebel-CRM, Pharma-Mall)
- Miltenyi Biotec GmbH – Neuaufbau E-Mail Marketing, Lead-Generation und SAP-CRM, Planung und Umsetzung des Re-Launch der Unternehmenswebsite, E-Commerce Einführung und SAP Anbindung
- coliquio GmbH – Strategische Beratung, Business Development, E-Mail Marketing Planung und Implementierung zur Arztakquise
- Linde AG (Gas Therapeutics) – E-Marketing Konzeption „e-Channels“ für Entonox/Livopan (Global Brand Sites, HCP-Portal, Web-Catalog, Online-Ordering – Roll out für FR, UK und SE)
- Euromed Clinic – Neuausrichtung und Relaunch der Website (2009: Platz 1 – Beste Klinikwebsite Wettbewerb)
- Klinik Königstein der KVB – Gesamtkonzeption und Realisierung der Klinikwebsite
- Diverse Arztwebsites

