

Deniz Sirmasac

Führung auf Zeit.



Geschäftsführung oder Bereichsleitung auf Zeit · Wachstum und digitale Transformation für Startups, Grown-ups und Mittelstand

Ich werde geholt für Geschäftsführung oder Bereichsleitung auf Zeit, wenn Wachstum oder digitale Transformation Führung brauchen. Ich komme aus der Umsetzung, von Marketing und E-Commerce bis KI, und führe die kommerzielle und die digitale Seite aus einer Hand.

VERFÜGBARKEIT

Mandate ab sofort · ab 01.11.2026 in vollem Umfang

UNTERNEHMEN

Startups, Grown-ups und Mittelstand · bis rund 500 Mitarbeitende

EINSATZGEBIET

Bundesweit · 3 bis 4 Tage vor Ort mit Übernachtung · Sitz Raum Köln/Bonn

MANDATSFORM

Interim-Mandate, 3 bis 12 Monate, mit Entscheidungsrecht

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache) · Englisch (verhandlungssicher)

KONTAKT

ds@deniz-sirmasac.de · +49 177 8946018 · deniz-sirmasac.de

WOFÜR ICH STEHE

IT, Software & Digitale Transformation

Von der Anforderung bis zur Umsetzung: Cloud, ERP, CRM und Software, Prozesse automatisieren, Systeme verbinden, CRM als Single Source of Truth, Architektur und KI.

Aufbau & Skalierung

Unternehmen, Marken und Marketing- und Vertriebsstrukturen aufbauen und skalieren, für Kunden und in eigenen Firmen.

Kommerzielle Führung & Wachstum

Die kommerzielle Seite steuerbar machen: Go-to-Market, Marketing und Vertrieb im Zusammenspiel, Wachstum mit klarer Richtung.

ROLLEN AUF ZEIT

GESCHÄFTSFÜHRUNG & BEREICHSLEITUNG AUF ZEIT

Interim Geschäftsführung, Geschäftsbereichsleitung, Interim General Manager, Interim COO, Change-Verantwortung

DIGITALE FÜHRUNG

Head of Digital, Interim CDO, Interim Head of AI, Interim Head of Transformation

IT-PROGRAMME & SYSTEME

Projektleitung ERP/CRM/Cloud, Head of RevOps, CRM-Projektleitung

KOMMERZIELLE FÜHRUNG

Interim CMO, Interim CRO, Vertriebsleitung, Head of Growth, Head of E-Commerce, Commercial Lead

SCHWERPUNKTE

Cloud / ERP / CRM	CRM als Single Source of Truth	Systemarchitektur	Prozessautomatisierung
Business Intelligence	Generative KI	Agentic AI & Workflows	Digital Growth
Vertriebsstrategie	E-Commerce	Marketing-Strategie	Owned, Earned & Paid Media

In KI-Vorhaben arbeite ich selbst im Stack: Anthropic Claude, OpenAI, Google Gemini, LangGraph, MCP und Vektordatenbanken, für agentische Workflows im Betrieb.

UNTERNEHMEN, MIT DENEN UND FÜR DIE ICH GEARBEITET HABE

Rockethome Vonovia ICL Group MediaMarktSaturn Adapteo Climate Solution

RheinCargo Telefónica ERGO eticor FarmInsect Kunze Bühnen Teavaro Whitebox

Als Geschäftsführer meiner Agenturen und als Berater. Branchen: Energie, Immobilien- und Wohnungswirtschaft, Software und SaaS, Telko, Versicherung, Industrie, Handel, Logistik, Fintech. Referenzgespräche auf Anfrage.

WERDEGANG

Aufgebaut. Geführt. Verkauft.

seit 2026	Geschäftsführung oder Bereichsleitung auf Zeit , Wachstum und digitale Transformation Mit dem laufenden Exit von Werk von Morgen offen für Mandate bei Startups, Grown-ups und Mittelstand. Bis zu fünf Tage pro Woche.
2019 – heute	Mitgründer & Geschäftsführer , Werk von Morgen GmbH, Köln • Digitalagentur für Marketing, Vertrieb, E-Commerce und Systeme aufgebaut auf rund eine Million Euro Jahresumsatz, volle P&L, Team bis 20 Personen. • Verantwortlich für Positionierung, Vertrieb, Kundenführung auf Geschäftsführungsebene und den Aufbau der KI- und Automatisierungspraxis. Das Unternehmen steht im Exit-Prozess, das Tagesgeschäft läuft ohne mich. Die Geschäftsführung endet zum 31. Oktober 2026. • Mandate für Mittelstand und Konzerne: Marketing- und Vertriebssteuerung, Digital- und KI-Roadmaps, Systemeinführungen in CRM, ERP und Cloud, Prozessautomatisierung und BI.
2018 – 2019	Digital Marketing Lead , Fairrank GmbH, Köln Führung des Digital-Marketing-Bereichs einer Online-Marketing-Agentur, Owned, Earned und Paid Media für Mittelstandskunden.
2017 – 2018	Head of Go-to-Market , Rockethome GmbH, Köln Verantwortlich für die Go-to-Market-Strategie für neue Produkte und Märkte eines B2B-PropTech-Unternehmens.
2016 – 2017	Growth Manager , 24option Wachstum und Vertriebssteuerung im internationalen Online-Umfeld, datengetriebene Akquise und Conversion.
2007 – 2016	Gründer & Geschäftsführer , De & Di Werbeagentur (Print und Digital), <i>mit erfolgreichem Exit</i> Über neun Jahre aufgebaut und geführt, 2016 verkauft. Marketing, Vertrieb und Produktion aus einer Hand für Mittelstandskunden.

AUSBILDUNG

Studium Marketing und Entrepreneurship

WIE ICH ARBEITE

„Ich habe kein Leistungspaket zu verkaufen. Ich sitze in Ihrer Verantwortung und werde am Ergebnis gemessen, nicht an einem Mandat, das ich verlängern will.“

Wann Unternehmen mich holen

Das Wachstum liegt hinter Plan. Eine Führungsrolle fehlt oder fällt aus. Ein Veränderungsvorhaben steckt fest. Ein Ziel hat ein Datum: Investor, Beirat, Exit.

Was ich nicht bin

Keine Beratung, die eine Präsentation abgibt. Kein Freelancer, der mitläuft. Ich stehe im Organigramm, entscheide, priorisiere und trage das Ergebnis. Für die Umsetzung führe ich Ihre Teams; wo es die Sache schneller macht, arbeite ich selbst mit.

PERSÖNLICH

Fast zwanzig Jahre Digitalunternehmer. Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn Wachstum ausbleibt und alle auf einen schauen, weil ich auf dieser Seite des Tisches saß. Marketing, Vertrieb und Digitalisierung kenne ich von allen drei Seiten: als Dienstleister, als Geschäftsführer und als Einkäufer von Beratung.