

Beraterprofil: Claudia Hilker

Schwerpunkte

- Senior Projektmanagerin (MS Project, [PMI bei Threon](#))
- [Digitales Marketing](#) und [Content-Marketing](#)
- [Führen über Distanz](#) und [Change Management](#)
- [Social Media Marketing](#) und [Krisenkommunikation](#)

Leistungen: Interim-, Projekt-Management, Consulting, Training

Einsatzbereiche: Digitales Marketing, Kampagnen-Management, Online- und Social Media-Marketing, Vertrieb, Kommunikation, Service, Unternehmensentwicklung

Branchenerfahrungen: Finanzen, Baubranche, Startups, Automotive, Handel, Verlage, Bildung

Stärken

- Strategisches Denken mit systematischer Projektplanung
- Wertschätzende Führung, auch über Distanz im Projektmanagement
- Zielorientierung, Innovationsfreude und Umsetzungsfreude

Führungserfahrung: 10 Jahre mit disziplinarischer Verantwortung für bis zu 10 Mitarbeiter, Führungsseminar (Grid), Produkt-Marketing (BAW), Prozessmodellierung (Ibo-Institut)

Unternehmensführung: Consulting für Internet-Marketing

Seit 01.2002

Hilker Consulting, Düsseldorf

Social Media Audit mit Erfolgsmessung

05.-08.2014

Targobank, Düsseldorf

Agiles Projektmanagement in Social Media mit Risikomanagement

06.-09.2014

Threon, bundesweite Studenten-Workshops

Marktforschung: Ausschöpfen von Social Media Potentialen

06.-09.2014

Deutsche Telekom, Bonn

Studie: Social Media für Versicherungen mit Reifegrad-Messung

01.-03.2014

AMC, Düsseldorf, erste Auflage: 2011

Führungskräftetraining: Leadership im Change zum digitalen Wandel

2013 - 2014

Automobilhersteller, international

Workshop: Social Media Relations mit Betriebsräten

05.2013

AXA, Köln, Kooperation mit DBV

Social Media Lehraufträge mit Best-Practice-Beispielen

seit 2011

Diverse Hochschulen: FH Köln, FOM, Emba-Medienakademie

Social-Media-Seminare

2012-2013

Ostdeutscher Sparkassenverband, Potsdam



Social-Media-Beratung mit Prozessmodellierung Wüstenrot & Württembergische	seit 03.2013
Dissertation: Social Media für Versicherungen (KPIs) Universität Bratislava, Slowakei	seit 09.2012
Social-Media-Beratung mit Datenschutz Flughafen München	seit 01.2012
Social-Media-Strategie mit Change Management PSD Bankenverband, Bonn	seit 11.2011
Online-Reputationsmanagement und Employer Branding Nürnberger Versicherung, Workshop für Mitarbeiter	05.2013
Interim Management: Social Media und Business Development Dentsu, Internet-Agentur, Düsseldorf	04.-8.2011
Interim Management: Online-Marketing mit Leadgewinnung Softfair, IT-Systemhaus, Hamburg	2006-2009
Interim Management: Public Relations und Corporate Publishing SV Deutschland, Catering, Langenfeld	2006-2009
Interim Management: Public Relations und Online-PR NV-Versicherungen, Neuharlingsiel	2007-2009
Interim Management: Online-Marketing und Marketing-Aufbau Trainforce, Akademie für Finanzdienstleister, München	2004-2006
Marketing Direktor Askuma AG, Zweibrücken	01.01 – 12.01
Produktmanagerin neue Medien: Internet, POI-/ POS-Systeme OBI: Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH, Wermelskirchen	04.99 – 12.00
Internet Projektleiterin für Sparkassen Internet-Startup: Berens / Partner, Düsseldorf	07.98 – 03.99
Internet Projektleiterin mit Online-Marketing Victoria Versicherungs-Gesellschaften, Düsseldorf	07.97 – 07.98
Lehrbeauftragte für E-Learning und Creative Writing Universität Bielefeld, Vorlesungen und Forschung	02.97 – 07.97

Allgemeine Hochschulreife und Studium

Zusatzstudiengang: Studierende und Wirtschaft 02.96 – 08.97
Universität Bielefeld, BWL, Marketing, Management, Informationstechnologie

Praktikum: Entwicklung einer Internet-Präsenz
Inforce Öffentlichkeitsarbeit GmbH, Gütersloh 05.97 – 07.97

Online-Marketing für Internet-Buchhändler
Bertelsmann, Gütersloh, Praktikum bei „Mountmedia“ 03.97 – 05.97

Studium: Deutsch, Medienpädagogik, Literatur 10.92 – 01.97
Universität Bielefeld: Magister mit Auszeichnung: Notendurchschnitt: 1,1

Stipendium vom DAAD (Deutscher Akademischer Austauschdienst)
Universität Calgary, Kanada 09.95 – 11.95
Fremdsprachenerwerb mit neuen Medien und kreativen Schreiben

Allgemeine Hochschulreife 08.88 – 08.92
Oberstufenkolleg Bielefeld, Notendurchschnitt: 1,6

Projektmanagerin mit Leidenschaft



Berufsanfänger lernen von ihren Praxis-Erfahrungen. Gestandene Unternehmer profitieren von ihrem Innovationsgeist. Als sie sich 2002 mit Hilker Consulting selbständig machte, konnte sie aufgrund ihrer langjährigen Management-Erfahrung auf zahlreiche Projekte zurückblicken, die sie geleitet hat. So verfügt sie über umfassende Erfahrungen in Strategie-Entwicklung, PR und Internet-Marketing. Das spürt jeder, der ihr begegnet. Eine Begeisterung, die aus dem Herzen kommt und ansteckend ist. Sie inspiriert die Menschen, die mit ihr arbeiten. Eigene Erfolge und die ihrer Kunden beweisen, dass berufliche Erfolge mit persönlichem Wachstum verbunden sind. Wachstum, das mit Ehrlichkeit und Offenheit einher geht. Sie verbindet auf ungewöhnliche Weise Erkenntnisse aus unterschiedlichsten Bereichen zu einzigartigen und in sich stimmigen Konzepten. Sie verbindet bewährte Management- und innovativen Marketing-Ansätze. Der rege Austausch beim Networking mit anderen Marketing-Spezialisten sorgt außerdem für ständige Innovation im Denken und Handeln ihrer Kunden. Claudia Hilker ist auf innovatives Marketing spezialisiert. Ihr Schwerpunkt liegt in der Kommunikation schwer verständlicher Dienstleistungen.

Sprachen: Deutsch: Muttersprache
Englisch und Französisch: Fließend in Wort und Schrift
Spanisch und Italienisch: Grundkenntnisse

Weiterbildung Public Relations: Strategie, Konzeption, Internet-Marketing: Strategie, Konzeption, Controlling, Community-Aufbau, Video-Filme und Online-Reputation. Texten fürs Internet, Newsletter, Website, Google Adwords. Social Media: Xing, Twitter, Facebook, Youtube, Google+ und Reputationsmanagement.

Hobbys: Sport und Kultur
Reisen und Internet

Persönliche Daten

Name Claudia Hilker
Unternehmen Hilker Consulting
Anschrift Bergerstraße 23, 40213 Düsseldorf
Telefon: 0211-6000-614 / 0177-6057849
Geburtsdatum 6. März 1965

Themen Blogs

- [Social Media für Unternehmer](#)
- [Finanz-Marketing-Blog](#)
- [Digital Leader](#)
- [Newsletter](#)

Social Media - Business Networking

- [Facebook Claudia Hilker](#)
- [Facebook Fanpage Hilker Consulting](#)
- [Facebook Fanpage Social Media](#)
- [Google+ Claudia Hilker](#)
- [Google+ Hilker Consulting](#)
- [Klout Score Claudia Hilker](#)
- [LinkedIn Claudia Hilker](#)
- [Slideshare Claudia Hilker](#)
- [Twitter @claudiahilker](#)
- [Xing Claudia Hilker](#)
- [Youtube Channel Claudia Hilker](#)

Bewertungen online

- [Proven Expert Kunden Empfehlungen Hilker Consulting](#)
- [Amazon Autoreiseite und Bücher von Claudia Hilker](#)
- [Kununu Mitarbeiter Bewertungen für Hilker Consulting](#)

Ehrenamtliches Engagement: Gründerin und Chapter-Leader [Social Media Club Düsseldorf](#)

- facebook.com/smcdus
- xing.to/smcdus
- twitter.com/smcdus
- slideshare.net/smcdus
- pinterest.com/smcdus
- storify.com/smcdus
- scribd.com/smcdus
- smcdus.tumblr.com

Veröffentlichungen von Claudia Hilker



Erfolgreiche Social-Media-Strategien für die Zukunft: Mehr Profit durch Facebook, Twitter, Xing und Co. Geb. Linde Verlag, März 2012.



Studie: „Social Media in der Assekuranz“ von AMC und Hilker Consulting. Untersuchung von Facebook, Twitter, Xing, Juni 2011.



Social Media für Unternehmer: Wie man Xing, Twitter, Youtube und Co. erfolgreich im Business einsetzt Linde Verlag. Sep. 2010.

Web 2.0 in der Finanzbranche: Die neue Macht des Kunden. Geb. Ausgabe: Gabler Verlag 14. Januar 2010.



WOW-Marketing (Hörbuch): Besser verkaufen mit kreativen Marketing. Audio CD: Business Village. Januar 2010.



Wow-Marketing (Broschüre) - kleines Budget und große Wirkung: Besser verkaufen mit kreativen Marketing. Business Village. April 2009.



Kunden gewinnen und binden: Mehr verkaufen durch innovatives Marketing. Verlag Versicherungswirtschaft. Oktober 2009

Führungskräfte-Training: Automobilzulieferer mit Enterprise 2.0 im Change Management

Umsetzung einer Strategie zur neuen Arbeitsweise mit Wissensaustausch und Projektmanagement mit dem Enterprise 2.0 Tool Connection von IBM mit folgenden Aufgaben:

- Ziele: Wettbewerbsfähigkeit sichern mit Kontextsensitivität, Schnittstellen, Integration, Dynamik
- Einsatzfelder: Geschäftsprozess-, Wissensmanagement, Zusammenarbeit, Digitalisierung
- Nutzen: Zugang zu Informationen und Wissen intern effizient mit Tempo digital verbessern
- Einsatzebene: Vorstand als Projekt-Sponsor im unternehmensweiten Change-Management
- Erfolgsfaktoren: Integration in bestehende Geschäfts- und Arbeitsprozesse mit Use Cases
- Barrieren reduzieren: Einfache Bedienbarkeit, Akzeptanz und Nutzen, Unternehmenskultur
- Branche und Unternehmensgröße: Automobil, 300.000 Mitarbeiter international
- Eigene Aufgaben im Gesamtprojekt:
 - Einbindung der Benutzer in den Prozess der Inhaltserstellung, um die Entscheidungsfindung und die Geschäftsergebnisse zu verbessern
 - Konzeption im Bereich Personalentwicklung, Projekt- und Kompetenzmanagement
 - Internationale Führungskräfte-Schulung zur aktiven Nutzung mit Social-Networking- und Community-Management: Konzeption und Durchführung von Präsenz-Training und Blended-Learning international mit didaktisierten Unterrichtseinheiten
 - Wissensmanagement-Steuerung von Inhaltserstellung für das Content-Management, um die Produktivität und die Geschäftseffizienz zu beschleunigen.
 - Auffinden von Know-how und Inhalten über Social Analytics, um engere Projekt-, Kunden- und Partnerbeziehungen zu unterstützen
 - Teilen von Informationen: Interaktion zwischen Headquarter und den internationalen Niederlassungen mit Trainingsvideos und Präsentationen, Formulare und Umfragen
 - Konzeption, Vorbereitung und Gestaltung von Materialien (offline und online)

EnBW Führungskräfte Workshop: Führung mit Enterprise 2.0 Tools

- Aufgabe: Strategie-Entwicklung für die EnBW IT-Führungskräfte von zum Chatter-Projekt
- Stakeholder: Manager der IT-Abteilung: 8 Führungskräfte: höheres + mittleres Management
- Ziele der Beratung:
 - Informationen, Sensibilisierung und Commitment der Führungskräfte bezüglich Enterprise 2.0 mit Analysen, Benchmarking und Strategie-Alternativen
 - Steigerung der Management-Adoption und verstärkter Salesforce Einsatz in der Praxis
 - Potentiale in den jeweiligen IT-Bereichen wecken
 - Verbesserung der Führungskräfte-Kommunikation
 - Steigerung der Sichtbarkeit der Manager in Chatter (Salesforce Tool)
 - Positives Meinungsbild prägen der Community durch die Manager
- Inhalte der Beratung
 - Ängste, Vorbehalte und Skepsis auflösen
 - Mindset Entwicklung zur Motivationsförderung
 - Tipps zur Kommunikation durch Entwicklung eigener Use-Cases
 - Starthilfe Programm mit Übungsaufgaben mit Diskussion

Hintergrund: EnBW ist das drittgrößte deutsche EVU in Deutschland. Die IT-Abteilung hat die Säulen: 1) Service, 2) Business Solutions und 3) Operations mit ca. 650 MA. Das Projekt „Soziale Medien zur innerbetrieblichen Kommunikation“ mit „Chatter“ von „Salesforce“ läuft seit 03.06.2013.

Wuppertal Stadtwerke Beratung: Website-Entwicklung und Online-Marketing

Ziele im Online-Marketing:

- Bekanntheitsgrad und Positionierung verbessern
- Modernes informatives Firmenprofil kommunizieren
- Image-Steigerung durch hochwertigen Website-Auftritt
- Emotionale Kundenansprache zur Kunden-Bindung und -Akquise
- Nutzen-Angebote zur Vertriebsunterstützung
- Akquise von Kunden sowie Kundenbindung

Inhalte und Vorgehensweise

- Marktüberblick: Marktforschungsstudien und Wettbewerber-Analysen
- Unternehmen: Leistungen und Alleinstellungsmerkmale (USP)
- SWOT-Analyse und taktische Empfehlung
- Strategische Ziele und Positionierung mit Neuro-Marketing
- Zielgruppen, Bedürfnisse und Innovationen mit der EKS-Strategie
- Konzeption für Marketing, Internet, Vertrieb und Kommunikation
- Limbische Zielkundenansprache: Themen, Botschaften und Tonality
- Maßnahmen-Mix mit Website-Konzeption mit Zeit- und Kostenplan
- Handlungsempfehlungen für Monitoring und Evaluation (Google Analytics)

Internationales Projekt-Management für digitales Marketing

A.T.Kearney: Content-Marketing und Kampagnen-Management international:

1. **Steuerung aller Online Aktivitäten** zur Unterstützung der DACH Marketing Strategie. Erhöhung der Sichtbarkeit der Marke bei gleichzeitiger Prozessoptimierung (Scope und Ressourcen in Absprache mit Marketing/Chicago)
2. **Social Media Projekt für Buchprojekt *Martin Walker***: Operatives Management der integrierten crossmedialen Kampagne: *Paid / Owned / Earned / Social Media*
3. **Optimierung der deutschen Website** bezüglich des Brandings (Keywords, Fotos, Videos, SEO) und der Vernetzung der DACH-Seite mit A.T. Kearney Microsites und anderen externen Plattformen (Social Media). Verbesserter Auffindbarkeit und Studien-Vermarktung
4. **LinkedIn-Marketing-Kampagnen** zur Erhöhung der Sichtbarkeit der Marke und Produkte
5. **Content-Produktion:** Erstellung von eigenem Content und Steuerung des externen Content (Agenturen, Freelancer) zur Unterstützung der Marketing Strategie (Branding, Positioning). Qualitätsmanagement und -kontrolle, Prozessoptimierung
6. **Online-Marketing-Strategie:** Weiterentwicklung und Umsetzung der Strategie mit dem Ziel, sowohl intern (DACH/EMEA/Global) als auch extern (McKinsey, Bain, BCG, Berger) *Leadership* in der digitalen Marketing-Kommunikation zu erlangen
7. **Digitales Branding:** SEO-Optimierung bei allen internen und externen online und offline PR- und Marketingmaßnahmen (Publikationen, Blogs, Social Media, Pressemeldungen) , um die Sichtbarkeit der Marke A.T. Kearney zu erhöhen
8. **Umsetzung der globalen Digitalstrategie in DACH** in Abstimmung mit Chicago

OBI: CRM-Einführung mit Produkt-/ Projekt-Management

Das Handwerkszeug als Projektmanagement lernte Claudia Hilker von der Pike auf bei der Victoria mit MS Project. Als Produkt-Managerin für neue Medien war sie anschliessend bei „OBI Smart Technologies GmbH“ tätig. Sie war für die Produkt-Entwicklung in der Informationstechnologie für die Unternehmen der OBI-Gruppe im In- und Ausland zuständig. Um die vielfältigen Aufgaben in den stark expandierenden internationalen Märkten des Handels zu lösen, war dort ein dynamisches Innovationspotenzial erforderlich. Das grösste Know-how und die langjährige Kompetenz von Claudia Hilker lag vor allem im Bereich der IT-Lösungen bezüglich Internet-Lösungen und mobile Anwendungen.



Projektleitung zur CRM-Einführung

Sie war als Produktmanagerin und Projektleiterin für das CRM-Projekt (Customer-Relationship-Management) zuständig. Dabei ging es um die konsequente Ausrichtung von OBI auf Kunden-Bedürfnisse. Die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse mittels der OBI-Kundenkarte ermöglichte Dokumentation, Verwaltung und Management der Kundenbeziehungen. Durch das vertiefte Beziehungsmarketing mit Data Mining sollte den Umsatz gesteigt werden, um einen maßgeblichen Beitrag zum Unternehmenserfolg von OBI beizusteuern. Auch hier war die Aufgabe von Claudia Hilker ein Pflichtenheft mit ROI-Berechnung zu erstellen und das Projekt mit einem zehnköpfigen Team zu managen. Fundierte Markanalysen, regelmässige Meetings und Statusberichte sicherten den Projekt-Erfolg.

Produktmanagement und Projektleitung für mobiles Marketing

In ihrem grössten Projekt ging es um mobiles Marketing mit POS-Systemen. Hintergrund dafür war der Misstand, dass viele OBI-Kunden den Baumarkt ohne Kauf verliessen, weil Artikel nicht gefunden wurden und kein Verkäufer in Sichtweite war. Damit einher ging für OBI ein hoher Umsatzverlust durch nicht getätigte Einkäufe. Außerdem schlug es sich nieder in Beschwerden und negativer Reputation. Zudem wurde die Ausschilderung im Baumarkt bemängelt, vielen Besuchern fehlten einfach die Orientierung.

Die POI-Systeme sollten die Kunden vor Ort im Baumarkt beraten und gezielte Artikelsuche mit Abfrage des Warenwirtschaftssystems ermöglichen. Zudem hatte das System ein Wegeleitsystem zur Navigation im Baumarkt mit dem kürzesten Weg zum Produkt. Außerdem sollte das System Impulskäufe fördern mittels gezielter Maßnahmen zur Verkaufsförderung mit Produkt-Filmen, Werbung und aktuellen Angeboten. Die Aufgaben von Claudia Hilker waren beispielsweise die Produkt-Roadmap mit Pflichtenheft und die Projekt-leitung mit Vergabe von Aufträgen an Externe mittels Briefing und Pitch sowie die Nutzen-Berechnung des ROI (Return-on-invest), weil in regelmässigen Abständen ein Performance Reporting erforderlich war.

Projektleitung im Umfeld von Dynamik, Innovationen und Digitalisierung

Im Projektmanagement unterstützt Claudia Hilker die Kunden professionell vor Ort. Durch langjährige Praxis-Erfahrungen, schnelles Auffassungsvermögen und hohes Engagement bietet sie kompetente, flexibel und fundierte Unterstützung. Sie geht pragmatisch an Projekte heran und stellt sich auf individuelle Kunden-Wünsche ein. Sie orientiert sich an Zielen. Ihre Projekt-Erfahrungen auf Agentur- und Unternehmensseite mit digitalen Projekten sind dabei von grossem Vorteil. Es folgen ausgewählte Referenzen.

Weitere Referenzen von Claudia Hilker auf Anfrage

Mit Claudia Hilker gewinnen Sie eine dynamische Marketing-Expertin mit hoher Fachkompetenz und nachweislich langjährigen Praxis-Erfahrungen durch Projekte in vielen Branchen. Mit diesem Erfahrung-schatz sichern Sie sich fundiertes Know-how für Ihren Projekterfolg.

Informationstechnologie

Askuma, Finanzmarktplatz aus Zweibrücken
Internet-Marketing und Produkt-Marketing

Datev, IT-Dienstleister für Steuerberater aus Nürnberg
Newsletter-Konzeption, Beratung und Training

Deutsche Telekom, Telefonie und Internet-Provider in Bonn
CRM-Schulungen für die deutsche Telekom bundesweit

Dotversicherung, Anbieter für Top-Level-Domains aus Hamburg
Online-PR, Online-Marketing

CSN, Anbieter für Online-Konferenzen aus Düsseldorf
PR, Online-Marketing

Dein-Guter-Ruf.de, Online-Reputationsmanagement aus Essen
Online-PR, Online-Marketing

Femity, Community-Gründung und Vermarktung in Düsseldorf

- Gründung einer Internet-Community für berufstätige Frauen
- Marketing, Public Relations, Moderation, Kooperationsmarketing

MicroStrategy, BI-Anbieter (Business Intelligence) aus USA
Digitales Marketing mit Blog-Konzeption, Umsetzung und Redaktion

Salesforce und Radian6, Social-Media-Monitoring aus Kanada
Vertriebskooperation für Kundenberatung

Viwis, E-Learning-Anbieter: PR für E-Learning in der Versicherungswirtschaft mit Buchbeitrag

Medien + Verlage

Business Village Verlag, Göttingen: Gemeinsame Buchproduktion

Gabler Verlag, Wiesbaden: Gemeinsame Buchproduktion, Social-Media-Seminare und Vorträge

Lexis Nexis, Verlag, Münster: Online-Konzeption und Redaktion

Linde Verlag, Wien: Gemeinsame Buchproduktion

Sutter Telefonbuchverlag, Essen: Social-Media-Strategie, Kunden- und Mitarbeitergewinnung

V-aktuell, Kundenmagazin, Hamburg: Beratung und PR für Kundenmagazine

Verlag für Wissen und Innovation, Starnberg: Krisen-, PR- und Reputationsmanagement



Referenzen von Claudia Hilker

Agenturen

AV-Image, Filmproduzent aus Düsseldorf
Website-Konzeption, Redaktion, Online-PR, Ebook-Produktion

Dentsu, Werbe-Agentur in Düsseldorf

- Interimsmanagement Public Relations
- Entwicklung von Social-Media-Strategie
- Kundenberatung und Personalentwicklung

Dotkomm, Internet-Agentur
Public Relations, Online-Verbreitung

Wunderknaben, Social Media Agentur in Düsseldorf
Online-PR, Presse-Konferenz, Kooperationsmarketing

Events + Bildung

Speaker für Events (Auszug)

- **M-Days Messe**, Frankfurt (Branchenleitmesse Mobil-Marketing)
- **Charta-Messe**, Neuss
- **DJV-Journalistenverband**, München und Düsseldorf
- **IBM**, Düsseldorf
- **IHK Düsseldorf**, Krefeld, Mettmann
- **Salesforce**, Region DACH

Seminare zur Weiterbildung (Auszug)

- **Euroforum Management**: Social Media Manager
- **Textakademie**: Referentin für Public Relations und PR-Beratung
- **Handelsblatt / Georg von Holtzbrinck-Schule**: Social Media Seminare
- **IIR Deutschland**: Social Media Seminare
- **News aktuell / dpa**: Social Media Seminare
- **TAW Wuppertal**: Facebook Seminar

UNIVERSITÄTEN: Lehraufträge, Gast-Vorträge (Auszug)

- **FOM**: Lehrauftrag für Social Media Manager
- **Fachhochschule Köln**: Lehrauftrag für Social Media Manager
- **Universität Bielefeld**: Lehrauftrag für Kreatives Schreiben und E-Learning
- **Universität St. Gallen**: Autorin für Learning-Communities im Handbuch

Weitere Branchen-Erfahrungen: Projektliste auf Anfrage

Health-Care, Food, Handel, Industrie, Finanzen, Bau-Branche, Akademien

Kunden-Meinungen

Was Kunden über Claudia Hilker sagen ...

Flughafen München GmbH

„Wir bedanken uns recht herzlich für die interessante und lehrreiche Pilotschulung „Social-Media-Wissen für Führungskräfte“. Dabei sollen die Führungskräfte den Stellenwert von Social Media verstehen, vermitteln und unterstützen, damit sich auch ihre Mitarbeiter richtig und kompetent engagieren. Alle Workshop-Teilnehmer waren begeistert und wir werden den Kurs in unser Weiterbildungsangebot übernehmen.“

Helmut Schindlbeck, Interne Kommunikation, Print- und Onlinemedien, Social Media bei der Flughafen München GmbH

+++++

„Informativ. Praxisorientiert. Unterhaltsam.

So haben wir das Team der [go! Akademie](#) den Workshop mit Claudia Hilker erlebt.

Als Trainingsunternehmen und führender Anbieter für Führungs- und Vertriebsseminare ist Social Media von enormer Bedeutung, um unsere (potentiellen) Kunden und Lieferanten auf allen Kanälen zu erreichen. Claudia Hilker vermittelte in ihrer kompetenten und sympathischen Art die momentan aktuellen Trends, erläuterte theoretische Basics und verdeutlichte ebenso konkrete Beispiele für den Transfer in die Praxis. Das Feedback aller Workshop-Teilnehmer war ausgesprochen positiv. Haben Sie herzlichen Dank dafür!“

+++++

Stefan Letsch, Inhaber “derLetsch – Planen. Sparen. Schützen”

“Vielen Dank für die angenehme und effektive Zusammenarbeit. Das war Beratung mit WOW-Effekt! Es sind die Kleinigkeiten, die aus einer Idee etwas ganz Großes werden lassen. Von Anfang an waren Sie mit Begeisterung bei der Sache. Es wurden bei mir unzählige kreative Gedanken freigesetzt, bei deren Umsetzung Sie mich tatkräftig unterstützt haben. Insgesamt eine sehr empfehlenswerte Sache.”

+++++

Matthias Brauch, Geschäftsführer Softfair, Hamburg

„Was uns besonders gut an der Zusammenarbeit mit Hilker Consulting gefällt, ist die kontinuierliche Veröffentlichung von professionellen Artikeln über unser Unternehmen und unsere Produkte. Wir konnten mit Unterstützung von Hilker Consulting unseren Bekanntheitsgrad merklich steigern. Nicht zuletzt wurde uns bei der Erstellung der Inhalte unserer Homepage und Prospekte wertvolle Hilfe zuteil. Über die produktive Zusammenarbeit mit Hilker Consulting freuen wir uns immer wieder.“

