



## Marketing Manager **Elke Radtke-Kraus**



Als Marketing Managerin ist Elke für die Markenimplementierung, externe Kommunikationsstrategie sowie alle operativen Marketingaktivitäten bei RWE TI verantwortlich. Darüber hinaus unterstützt Elke unsere Geschäftsentwicklungsaktivitäten weltweit, mit dem Schwerpunkt Online Marketing.

Elke bringt mehr als 40 Jahre Erfahrung und Fachkompetenz insbesondere in den Bereichen operatives und strategisches Marketing mit.

Sie besitzt Berufserfahrung in unterschiedlichen Unternehmenskontexten. In ihrer vorherigen Tätigkeit leitete sie in einer

genossenschaftlich organisierten Verbundgruppe im B2B Bereich über zehn Jahre die Abteilungen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Außerdem besitzt Elke jahrzehntelange internationale Konzernenerfahrung in den Bereichen Business Development, Vertrieb, Marketing und Innovationsmanagement im B2C Segment. Insbesondere in der Region Naher/Mittlerer Osten konnte Elke internationale Expertise erwerben.

Elke absolvierte eine Ausbildung im kaufmännischen Bereich und ergänzte diese durch eine duale Aus- und Weiterbildung zur „geprüften Wirtschaftsassistentin – Industrie“.

### 1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?



... wenn positive Ergebnisse mit gutem Teamwork und gemeinsamem Denken erreicht werden. Menschen, die professionell mit ihrem Netzwerk arbeiten sind für mich eine wesentliche Quelle für Zufriedenheit und Erfolg.

### 2 Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?



Das Thema Energieversorgung und insbesondere Grüne Energie ist für mich im Kontext von Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung überaus wichtig. RWE mit seinen Mitarbeitern leistet zu diesen Themen einen wichtigen Beitrag, darum bin ich bei RWE.

### 3 Welche drei Wörter beschreiben Sie am besten?



Professionell. Selbstmotiviert. Teamorientiert.

### 4 „Sie erhalten die beste Lösung!“ – Diese Botschaft bedeutet für mich:



Marketing ist eine Serviceleistung, zugeschnitten auf Kundenbedürfnisse. Maximale Kundenorientierung ist dabei der Schlüssel zum Erfolg: zuhören, verstehen, entwickeln und umsetzen! Am Ende steht die beste Lösung für den Kunden.