

Martin Reif

Wien, Österreich • martin.reif@hotmail.com • +43 676 7126330 • [LinkedIn Profile](#) • [Website](#)

Berufliches Profil

Senior Product Manager mit über 15 Jahren Erfahrung in SaaS und HR Tech. Spezialisiert auf die Entwicklung und Umsetzung innovativer, KI-gestützter Produkte sowie auf die Führung internationaler, funktionsübergreifender Teams. Nachweisliche Erfolge in der Neukundengewinnung, in der Verkürzung von Entwicklungszyklen und in der profitablen Erschließung neuer Marktsegmente. Starke Schnittstellenkompetenz zwischen Produkt, Vertrieb und Marketing mit ausgeprägter Erfahrung im internationalen Umfeld.

Experience

Monster.com/CareerBuilder + Monster

Senior Product Manager

Wien, Österreich

Sep 2020 – Aug 2025

- Verantwortete das Produktportfolio „Monster Strategic Talent Solutions“ (Karriereseiten, Job- und Kandidatenmanagement)
- Führte ein SMB-Produkt ein und steigerte den Umsatz im Segment um rund 50 %
- Realisierte die Umsetzung kompletter Karriereseiten durch KI-gestützte Prozesse in weniger als 5 Arbeitstagen
- Verkürzte die Entwicklungszeit von Premium-Lösungen von 6 auf 3 Monate
- Entwickelte KI-basierte Tools (u. a. Resume Builder, Skill Matcher)
- Baute internationale Teams in Engineering, UX, QA und Data Science auf und leitete deren erfolgreiche Zusammenarbeit
- Implementierte A/B- und Usability-Tests zur Validierung zentraler Produktentscheidungen
- Entwickelte Go-to-Market-Strategien und Produktpakete für neue Zielgruppen

Monster.com

E-Commerce Manager EU

Wien, Österreich

Oct 2019 – Sep 2020

- Verantwortete ein Umsatzvolumen von EUR 3,5 Mio in Belgien, Spanien, Schweiz, Irland und Österreich
- Steigerte internationale Cross-Sales um 5 % durch lokalisierte Angebote und Preismodelle
- Steuerte Multi-Channel-Kampagnen (Digital, E-Mail, Content) und erhöhte Conversion Rates durch datenbasierte Optimierung
- Koordinierte Marketing- und Produktteams zur Sicherstellung einer konsistenten Marken- und Kundenerfahrung

Monster Worldwide Austria GmbH *Wien, Österreich*
Sales Director Austria

Aug 2018 – Oct 2019

- Restrukturierte die Vertriebsstrategie und erhöhte das SMB-Neugeschäft um 15 %
- Hielt die Kundenbindungsrate in Key Accounts trotz schwieriger Marktbedingungen bei über 80 %
- Verhandelte Verträge mit Key Accounts und baute Partnerschaften im Großkundensegment aus
- Optimierte Vertriebsprozesse und steigerte die Produktivität pro Sales Rep
- Implementierte ein Profitabilitäts-Screening zur Priorisierung wertvoller Geschäftsmöglichkeiten
- Förderte und entwickelte Top-Performer in Führungsrollen und sicherte die Nachfolgeplanung ab
- Bereitete Marktanalysen auf und präsentierte diese im Top-Management zur Unterstützung strategischer Entscheidungen

Monster Worldwide Austria GmbH
Project Manager, Talent Consulting

Wien, Österreich
Apr 2017 – Jul 2018

- Leitete Projekte in Recruiting, Employer Branding und Media-Kampagnen
- Entwickelte Strategien zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Generierung von Folgeaufträgen
- Koordinierte Produkt-, Media- und Vertriebsteams zur termingerechten Umsetzung

Monster Worldwide Austria GmbH
Inside Sales Specialist & Team Lead

Wien, Österreich
Jan 2011 – Mar 2017

- Betreute B2B-Recruiting-Kunden in Österreich und übertraf regelmäßig Umsatzziele
- Führte und erweiterte ein Inside-Sales-Team; verkürzte durch neue Lead-Management-Prozesse die Reaktionszeiten deutlich
- Implementierte und optimierte CRM-Systeme, erhöhte Effizienz und reduzierte administrative Aufgaben

Leadership & Aktivitäten

- Verantwortete ein Produktportfolio im Wert von USD 4,5 Mio, identifizierte Wachstumschancen und entwickelte Sales Stories mit Key Account Managern
- Leitete Teams von 8 Sales Reps bis hin zu internationalen, funktionsübergreifenden Squads mit Engineers, Designern und Product Managern
- Übersetzte komplexe Anforderungen in klare Strategien und schuf Alignment zwischen Produkt, Vertrieb und Marketing
- Führte Coaching-Programme, Performance-Frameworks und Entwicklungspläne ein, stärkte die Mitarbeiterbindung und förderte Talente
- Etablierte eine Kultur von Innovation und kontinuierlichem Testing durch A/B- und Usability-Tests
- Präsentierte die Unternehmensstrategie auf Executive-Level und stärkte das Vertrauen von Führungskräften und Kunden

Skills & Kompetenzen

Tools & Systeme: Jira, Monday.com, Confluence, Figma, Salesforce, Notion

Analytics & BI: Power BI, Looker Studio, Excel

KI & Innovation: ChatGPT, Claude, Gemini, Google AI Studio

Fachliche Schwerpunkte: Produktstrategie, Roadmapping, Go-to-Market, UX/UI, Agile/Scrum, Cross-Functional Leadership, Stakeholder-Management

Persönliche Stärken: Strategisches Denken, Storytelling, Problemlösung, Einfluss ohne Weisungsbefugnis, Anpassungsfähigkeit, Empathie

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend)

Ausbildung

BHAK/BHAS Krems

Betriebswirtschaft & Volkswirtschaft

Krems, Austria