

Dr. Daniel Nießing

Director Customer Solutions.

Pressekontakt

Wencke Lummer

E: [wencke.lummer@](mailto:wencke.lummer@tonka-pr.com)

tonka-pr.com

M: +49(0) 30 4036 68 142

Ansel Glenewinkel-Meyer

E: [ansel.glenewinkel-meyer@](mailto:ansel.glenewinkel-meyer@tonka-pr.com)

tonka-pr.com

M: +49(0)30 4036 68 117

Über Dr. Daniel Nießing

Dr. Daniel Nießing ist Director Customer Solutions bei DYMATRIX und verantwortet sowohl die CRM Strategy Unit als auch den Standort Hamburg. Seit seinem BWL-Studium mit Fokus auf Marketing und Wirtschaftsinformatik an der WWU Münster und der anschließenden Promotion im Bereich CRM/Dialogmarketing beschäftigt er sich mit der Verbindung von Kunden, Daten und Analytik. Vor seinem Einstieg bei DYMATRIX im Jahr 2019 war er neun Jahre als selbstständiger Berater und Geschäftsführer der Dialogmarketing Consulting GmbH tätig sowie in leitenden Positionen bei Görtz und der ECE. In all seinen Stationen verfolgt Daniel einen ganzheitlichen CRM-Ansatz, bei dem Kundenzentrierung, datengetriebene Strategien und kontinuierlicher Dialog im Mittelpunkt stehen.

Über DYMATRIX

Die DYMATRIX GmbH mit Sitz in Deutschland zählt zu den führenden Anbietern datengetriebener und KI-gestützter Lösungen für Customer Experience Management. Mit technologischer Exzellenz und klarer Nutzerorientierung ermöglicht DYMATRIX seinen Kunden, datenbasiert und effizient zu wachsen. DYMATRIX begleitet Unternehmen dabei ganzheitlich entlang des gesamten Wertschöpfungsprozesses – von der ersten strategischen Ausrichtung über die technische Umsetzung bis hin zur operativen Nutzung und kontinuierlichen Weiterentwicklung. Die leistungsstarke Plattform von DYMATRIX schafft innovative, personalisierte Kundenerlebnisse und stärkt so langfristig Kundenbindung und wirtschaftlichen Erfolg. Die DYMATRIX Customer Experience ermöglicht personalisierte Omnichannel-Kommunikation – zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal und mit der richtigen Botschaft.

Auszüge aus der Vita

DYMATRIX

Director Customer
Solutions 2024-Heute
Director CMR Strategy
2019-2024

ECE Projektmanagement

GmbH & Co. KG

2017-2019

zuletzt: Date & + Analytic

Lead

GÖRTZ

2016-2017

Head of CRM &

Customer Service

Links

[DYMATRIX](#)

[LinkedIn](#)

Fokusthemen

Warum so viele CRM-Strategien scheitern – und was wirklich funktioniert

Daten sind da. Systeme auch. Und trotzdem bleibt der Erfolg oft aus. Warum? Dr. Daniel Nießing beleuchtet, weshalb viele CRM-Projekte an der Realität vorbeigehen und wie es besser geht. Aus seiner Doppelperspektive als Berater und CRM-Verantwortlicher in Konzernen zeigt er, was echte Customer Centricity bedeutet, wo der Fokus verloren geht – und welche Stellschrauben im datengetriebenen CRM wirklich wirken.

Er spricht über praktikable Ansätze für Unternehmen, die Daten nicht nur erfassen, sondern gezielt zur Steigerung von Kundenerfolg einsetzen wollen.

Strategisch handeln statt nur sammeln – wie Unternehmen eine belastbare Datenstrategie entwickeln

Daten sind wertvoll, aber nur, wenn sie zielgerichtet genutzt werden. Dr. Daniel Nießing spricht darüber, warum viele datengetriebene Initiativen scheitern, bevor sie richtig starten: weil es an strategischer Klarheit fehlt.

Aus seiner Erfahrung in Beratung und Unternehmenspraxis zeigt er, wie Unternehmen im ersten Schritt den Überblick gewinnen: Welche Daten sind vorhanden? Welche Use Cases lohnen sich? Und welchen konkreten Mehrwert kann man daraus ziehen?

Er macht deutlich: Wer datenbasiert arbeiten will, braucht eine belastbare Datenstrategie