

Conny Doss

Director of Commercial, MOA Berlin



„Wachstum entsteht nicht durch Zufall, sondern durch Struktur. Meine Aufgabe ist es, neue Geschäftsfelder nicht nur zu finden, sondern sie operativ so zu implementieren, dass sie nachhaltig Profitabilität sichern und Talente wachsen lassen.“

KURZ-BIO

Conny Doss ist als Director of Commercial die operative Architektin des MOA Berlin. Seit über einem Jahrzehnt im Unternehmen, kennt sie die DNA des Hauses wie keine Zweite. In der Doppelspitze verantwortet sie das wirtschaftliche Fundament und die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens zum „Urban Hub“.

Sie versteht sich als Struktur-Geberin: Ob beim Aufbau neuer Geschäftsfelder wie MOA WORK, der Expansion des MICE-Sales oder der Professionalisierung interner Kommunikation. Sie schafft die Rahmenbedingungen für Skalierung. Ihr Fokus liegt dabei nicht nur auf Zahlen, sondern auf der Entwicklung von Führungskräften, die in diesen neuen Strukturen Verantwortung übernehmen.

WERDEGANG & HINTERGRUND

Conny ist ein „Eigengewächs mit Weitblick“ und verbindet operative Exzellenz mit fundierter Wirtschaftskompetenz.

Das Fundament (Wirtschaft & Coaching): Ihr Handeln basiert auf einer starken akademischen Basis: Ein Studium der Business Administration liefert den ökonomischen Hintergrund für ihre Strategien. Als zertifizierte Master Business Coach bringt sie zudem die psychologische Expertise mit, um Veränderungsprozesse und Persönlichkeitsentwicklung im Team professionell zu begleiten.

Die MOA-DNA: Ihr Weg ist eng mit der Geschichte des MOA Berlin verknüpft. Seit 2013 im Unternehmen, hat sie die Vision der Geschäftsführung „von der Pike auf“ begleitet und mitgestaltet. Ihr Identifikationsgrad mit der Marke ist maximal, denn sie verwaltet das Unternehmen nicht, sie lebt es mit Herz und Seele.

360° Expertise (Hotellerie & Consulting): Sie blickt auf über 18 Jahre Erfahrung in der Hotellerie und Beratung zurück. Bereits ihre Zeit als Consultant bei *Absolut Personal-Management* war geprägt von der Verbindung aus HR-Expertise und aktivem Vertrieb. Diese Synergie setzt sie heute fort: Den Aufbau komplexer Bereiche wie T&C (Talent & Culture) und MOA WORK versteht sie stets ganzheitlich – als strukturelle Aufgabe, die immer auch eine starke Sales-Komponente beinhaltet.

IHRE ROLLE BEI MOA BERLIN

Sie ist „The Business Architect“. Sie baut das System, in dem die Vision funktionieren kann.

Die Wurzel: Sie sichert die Stabilität und die Vertriebsstrukturen, während das Haus sich neu erfindet und hat die Transformation vom Franchise zur Eigenmarke von Anfang an begleitet. Ihr Credo: „Value through Independence“

Die Struktur-Entwicklerin: Sie gibt sich nicht mit dem Status Quo zufrieden. Sie identifiziert neue Erlösquellen (wie die Einführung von MOA WORK oder die Neuausrichtung von T&C, Sales & Distribution) und implementiert die nötigen Prozesse, um diese profitabel zu machen. Sie transformiert Ideen in funktionierende Abteilungen und sorgt dafür, dass die strategische Ausrichtung nicht nur in der Chefetage, sondern bei jedem Mitarbeiter und jedem externen Partner klar verstanden wird.

Talent & Leadership Developer: Wachstum braucht starke Schultern. Ein zentraler Teil ihrer Arbeit ist das Mentoring und die Entwicklung von Führungskräften (FK) und Talenten. Sie schafft Karrierewege für Mitarbeitende, die wachsen wollen, und befähigt sie, unternehmerisch zu denken.



PERSÖNLICHES

Conny ist ehemalige Leistungssportlerin und diese Disziplin merkt man ihr an.

Sie lebt seit 2014 in München und pendelt, was sie zur Expertin für „New Work“ und effizientes Zeitmanagement macht. Privat engagierte sie sich ehrenamtlich bei der DLRG.

Ihr Führungsstil gleicht dem einer Rettungsschwimmerin: Vorausschauend beobachten, Ruhe bewahren und im entscheidenden Moment zupacken.