Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Curriculum Vitae

Name	Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik
Date of birth and birthplace	1969 in Duisburg
Education	
1976 – 1977	Primary Duisburg
1977 – 1980	Primary Tangstedt
1980 – 1989	Grammar school „Schulzentrum Süd“ in Norderstedt
Final examination	
02.06.1989	A-levels *(grade: „good“)*
Studies	
01.10.1989 – 31.03.1996	Business Economics at the university of Hamburg Examination subjects: Management Economics, Political Economy, Commercial English, HR, Marketing
Final degree	
13.05.1996	Master degree in Economics and Business Administration (Diplom-Kaufmann; *grade: “good”*)
Doctorate	
09.08.1999	Theme: Corporate Culture in the USA and Germany *(„magna cum laude“)*
Practical and professional experience	
01.04.1991 – 31.03.1995	University of Hamburg *Assistant to the chair of Political Economy*
01.04.1992 – 31.01.1998	University of Hamburg *Assistant to the chair of Commercial English*
01.10.1994 – 31.01.1998	University of Hamburg *Assistant to the chair of business studies*

Opresnik Management Consulting
Phone +49 (0)160 2791969
info@opresnik-management-consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

16.02.1998 - 30.01.1999	DEA Mineraloel AG *Trainee in Retail*
01.02.1999 – 31.01.2000	DEA Mineraloel AG *Sales Manager Planning*
01.02.2000 – 01.01.2002	DEA Mineraloel AG *Senior Category Manager Food*
02.01.2002 – 30.06.2003	Shell & DEA Oil GmbH *Business Development Manager*
01.07.2003 – 30.11.2005	Shell Deutschland Oil GmbH *Senior Property Consultant*
01.12.2005 – 31.12.2007	Shell Deutschland Oil GmbH c/o Shell International Petroleum Co Ltd *Global Coordinator Project Planning in Retail Strategy & Portfolio*
01.10.2006 – 31.12.2009	Fachhochschule für die Wirtschaft Hannover University of Applied Sciences *Professor of International Management*
Since 01.01.2008	Technische Hochschule Lübeck *Professor of Business Administration with focus on Marketing and Management*
Particular abilities	Knowledge of data processing and computer science (Windows, Word, Excel, PowerPoint, Access)
Linguistic proficiency	German: Mother tongue English: Fluent French: Basic
Extracurricular activities at university	
01.04.1990 – 30.09.1994	Member of the board of the student´s council of the School of Business and Economics at the University of Hamburg with the following fields of activity: course guidance, organisation of seminars and projects concerning professional experiences)

01.04.1992 – 31.03.1995	Member of the International Association of Students of Economics „AIESEC")

List of publications

1994	An introduction to Marketing and principles of application in the United Kingdom, in: Anglo-Amerikanische Wirtschaftsschriften 1994
1995	The Corporate Culture Concept as a Management Tool and the Problem of its Inflexibility, in Anglo-Amerikanische Wirtschaftsschriften 1995
1997	Research of the department of Commercial English about International Negotiation Strategies, in: uni hh, 28. Jg., Nr. 2 Juli 1997
1999	Market Segmentation, in: Anglo-Amerikanische Wirtschaftsschriften 1999
1999	Corporate Culture in the USA and Germany (Thesis)
2000	An introduction to Political Economy, in: Schriftenreihe der Kommunikationskademie Hamburg 2000
2001	General Business Administration, in: Schriftenreihe der Kommunikatinsakademie Hamburg 2001
2002	Concepts of decision-oriented Business Economics, in: Anglo-Amerikanische Wirtschaftsschriften 2002
2003	An introduction to Marketing, in: Schriftenreihe der Kommunikationsakademie Hamburg 2003
2010	Lürssen, J. / Opresnik, M.: Die heimlichen Spielregeln der Karriere – Wie Sie die ungeschriebenen Gesetze am Arbeitsplatz für Ihren Erfolg nutzen, Campus, Frankfurt / New York, 2010 Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing – A relationship perspective, Vahlen, München, 2010
2011	Opresnik, M. / Rennhak, C.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Gabler, Wiesbaden, 2011

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

2013	The Relaunch, in: Praxishandbuch Relaunch by W. Pepels (Editor), Symposion, Düsseldorf, 2013 Opresnik, M.: Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung, Springer/Gabler, Berlin, 2013
2014	Opresnik, M.: The Hidden Rules of Successful Negotiation and Communication, Springer, Heidelberg/New York/London, 2014
	Bickhoff, N., Hollensen, S., Opresnik, M.: The Quintessence of Marketing, Springer, Heidelberg/New York/London, 2014
	Lürssen, J. / Opresnik, M.: Die heimlichen Spielregeln der Karriere – Wie Sie die ungeschriebenen Gesetze am Arbeitsplatz für Ihren Erfolg nutzen, 4. Aufl., Campus, Frankfurt/New York, 2014
	Opresnik, M.: Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung, 2. Aufl., Springer/Gabler, Berlin, 2014
2015	Opresnik, M. / Rennhak, C.: Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, 2. Aufl., Springer/Gabler, Wiesbaden, 2015
	Kotler, P., Keller, K., Opresnik, M.: Marketing Management, 14. Aufl., Pearson, München, 2015
	Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing – A relationship perspective, 2nd ed., Vahlen, München, 2015
2016	Opresnik, M. / Rennhak, C.: Marketing: Grundlagen, Springer/Gabler, 2016
	Armstrong, G., Kotler, P., Opresnik, M.: Marketing: An Introduction, Global Edition, 13th edition, Pearson, Edinburgh Gate, 2016
	Opresnik, M. / Yilmaz, Oguz: Die Geheimnisse erfolgreichen Online-Marketings mit YouTube. Social-Media-Erfolgsstrategien für Unternehmen und Unternehmer, Springer Gabler

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

2017

Kotler, P., Keller, K., Opresnik, M.: Marketing Management, 15. Aufl., Pearson, München, 2017

Opresnik, M.: From Bowling to Pinball: Understanding How Social Media Changes the Generation of Value for Consumers and Companies, in: Meiselwitz, G. (Ed.) Social Computing and Social Media. Human Behavior. SCSM 2017. Lecture Notes in Computer Science, Vol 10282, Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-319-58559-8_16

Opresnik, M.: Überzeugend! Wie Sie in Gesprächen, Verhandlungen und Präsentationen erfolgreich sind: Mit gelungener Kommunikation und Rhetorik Menschen begeistern und mehr erreichen, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Principles and Practice: A Comprehensive Guide for Students and Practitioners, Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung: Besser verhandeln - in jeder Beziehung, 3. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Guide, Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Die Geheimnisse erfolgreicher Kommunikation: Besser reden – in jeder Beziehung, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Guide, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Projektmanagement. Systematisch zum Erfolg, Opresnik Management Consulting

Kotler, P. / Opresnik, M. / Takaoka, K.: 21st Century Marketing: Digitalization and Transformation through Innovation, Opresnik Management Consulting

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

2018

Opresnik, M.: Überzeugt! Erfolgreich kommunizieren, präsentieren und verhandeln, 3. Aufl., Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Effective Social Media Marketing Planning – How to Develop a Digital Marketing Plan, in: Meiselwitz, G. (Ed.) Social Computing and Social Media. User Experience and Behavior. SCSM 2018. Vol 10913, Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-319-91521-0_24

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Principles and Practice: A management-oriented approach, 2nd ed., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Grundlagen und Praxis: Ein managementorientierter Ansatz, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: Ein praxisorientierter Leitfaden für erfolgreiches Online-Marketing, Opresnik Management Consulting

2019

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Guide, 3rd ed., Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Digital Marketing Research, in: Meiselwitz, G. (Ed.) Social Computing and Social Media. Communication and Social Communities. HCII 2019. Lecture Notes in Computer Science, Vol 11579. Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-030-21905-5_34

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: Ein praxisorientierter Leitfaden für erfolgreiches Online-Marketing, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting

Armstrong, G., Kotler, P., Opresnik, M.: Marketing: An Introduction, Global Edition, 14th edition, Pearson, Edinburgh Gate, 2019

Opresnik Management Consulting
Phone +49 (0)160 2791969
info@opresnik-management-consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

2020

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: El marketing en redes sociales: Una guía práctica, Tercera edición, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Guide, 4th ed., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: El marketing en redes sociales: Una guía práctica, Cuarta edición, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Grundlagen und Praxis: Ein managementorientierter Ansatz, 3. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: Ein praxisorientierter Leitfaden für erfolgreiches Online-Marketing, 4. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Principles and Practice: A management-oriented approach, 3rd ed., Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Die Macht der Kommunikativen Intelligenz nutzen. Einfach intelligent erklärte Strategien und Taktiken für erfolgreiche Verhandlungsführung, Verkaufsgespräche und Präsentationen, Opresnik Management Consulting

Kotler, P. / Opresnik, M. / Takaoka, K.: Digital Marketing Management and Transformation by Innovation: How to win in a world of digitalization and create a sustainable business, Opresnik Management Consulting

Effective Online Advertising Strategy, in: Stephanidis C. et al. (eds) HCI International 2020 – Late Breaking Papers: Interaction, Knowledge and Social Media. HCII 2020. Lecture Notes in Computer Science, vol 12427. Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-030-60152-2_31

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Principles and Practice: A management-oriented approach, 4th ed., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Grundlagen und Praxis: Ein managementorientierter Ansatz, 4. Aufl., Opresnik Management Consulting

Marino, A. / Opresnik, M.: How to Create and Grow a Business with YouTube Marketing and Beyond: The ultimate success guide to building a professional channel, brand and thriving company, Opresnik Management Consulting

2021

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing in 100 Minutes, Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Projektmanagement. Systematisch zum Erfolg, 3. Aufl., Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Projektmanagement in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Effective Social Media Marketing Through Customer Journey Mapping, in: Meiselwitz G. (eds) Social Computing and Social Media: Experience Design and Social Network Analysis. HCII 2021. Lecture Notes in Computer Science, vol 12774. Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-030-77626-8_31

Opresnik, M. / Rennhak, C.: Betriebswirtschaftslehre in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Strategisches Management in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Hollensen, S. / Opresnik, M.: International Marketing: Principles and Practice. A management-oriented approach, Opresnik Management Consulting

Limbeck, M. / Opresnik, M.: Verhandeln oder verkaufen? Egal! Gewinnen ohne zu siegen!: Das Praxishandbuch mit allem, was Sie für erfolgreiche Verhandlungen und Verkaufsgespräche wissen müssen, Opresnik Management Consulting

2022

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Approach. The ultimate strategy guide for social media success to grow your business, 5th ed., Opresnik Management Consulting

Göman, J. / Hollensen, S. / Opresnik, M.: Customer Experience Management in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: Grundlagen und Praxis. Das ultimative Handbuch für erfolgreiches Online-Marketing in den sozialen Medien, 5. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: International Marketing in 100 Minutes, Opresnik Management Consulting

Opresnik, M.: Projektmanagement in 100 Minuten, 3. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Metaverse – the new marketing universe, in: Journal of Business Strategy, https://doi.org/10.1108/JBS-01-2022-0014

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing in 100 Minuten, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting

The Internet-of-Things and AI and their Use for Marketers, in: Meiselwitz, G. (eds) Social Computing and Social Media: Applications in Education and Commerce. HCII 2022. Lecture Notes in Computer Science, vol 13316. Springer, Cham., https://doi.org/10.1007/978-3-031-05064-0_23

	Göman, J. / Hollensen, S. / Opresnik, M.: Customer Experience Management in 100 Minutes, Opresnik Management Consulting
	Armstrong, G., Kotler, P., Opresnik, M.: Marketing: An Introduction, Global Edition, 15th edition, Pearson, Edinburgh Gate, 2022
2023	Fauser, S. / Hollensen, S. / Opresnik, M.: Service Marketing in 100 Minuten, Opresnik Management Consulting
	Limbeck, M. / Opresnik, M.: Verkaufen & Verhandeln mit Strategie – Erfolg im Vertrieb: Wie Sie Verkaufsprozesse erfolgreich führen und jeden Deal mit Erfolg abschließen, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting
	Opresnik, M.: Projektmanagement. Systematisch zum Erfolg, 4. Aufl., Opresnik Management Consulting
	Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Grundlagen und Praxis: Ein managementorientierter Ansatz, 5. Aufl., Opresnik Management Consulting
2024	Hollensen, S. / Opresnik, M. / Schmidt-Foß, D.: Erfolg auf TikTok in 100 Minuten. Praxistipps, Kreativstrategien und Insider-Geheimnisse, 1. Aufl., Opresnik Management Consulting
	Opresnik. M. / Rennhak, C.: Übungsbuch zur Betriebswirtschaftslehre in 100 Minuten: Im Sprint mit Spaß zum Wesentlichen für alle, 1. Aufl., Opresnik Management Consulting
	Opresnik. M. / Rennhak, C.: Betriebswirtschaftslehre in 100 Minuten: Im Sprint mit Spaß zum Wesentlichen für alle, 2. Aufl., Opresnik Management Consulting
	Opresnik. M. / Jung, D.: Mathematik 5. Klasse in 100 Minuten: Im Sprint mit Spaß zum Wesentlichen für alle, 1. Aufl., Opresnik Management Consulting

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing: Principles and Practice: A management-oriented approach, 5th ed., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M. / Singer, M.: Digital Leadership und New Work in 100 Minuten: Im Sprint mit Spaß zum Wesentlichen für alle, 1. Aufl., Opresnik Management

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: Grundlagen und Praxis. Das ultimative Handbuch für erfolgreiches Online-Marketing in den sozialen Medien, 6. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: Social Media Marketing: A Practitioner Approach. The ultimate strategy guide for social media success to grow your business, 6th ed., Opresnik Management Consulting

2025

Opresnik. M. / Jung, D.: Mathematik 6. Klasse in 100 Minuten: Im Sprint mit Spaß zum Wesentlichen für alle, 1. Aufl., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Marketing in 100 Minutes, Indian Edition, Vikas Publishing

Hollensen, S. / Opresnik, M.: Strategic Management in 100 Minutes, Indian Edition, Integrity Education

Opresnik, M. / Mukharjee, T.: Transformational Leadership and Indian Philosophy, Integrity Education

Hollensen, S. / Kotler, P. / Opresnik, M.: PIVOTAL Strategy: The Infinity Marketing Canvas and Framework: The Success Formula to Turn Purpose into Infinite Market Power and Leave Competition Behind, 1st ed., Opresnik Management Consulting

Hollensen, S. / Wilson, J. / Opresnik, M / Saeidi, S.: Success on LinkedIn in 100 Minutes, Opresnik Management Consulting

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Scientific Journals and functions

Since 1.1.2012	Transnational Marketing Journal ISSN 2041-4684 / e-ISSN 2041-4692 Member of the Editorial Review Board
Since 2015	International Journal of New Technologies in Science and Engineering (IJNTSE) ISSN 2349-780 Member of the Editorial Board
Since 2015	IRA-International Journal of Management & Social Sciences ISSN 2455-2267 Member of the Editorial Board
Since 2017	Innovative Marketing ISSN 1814-2427 / e-ISSN 1816-6326 Member of the Editorial Board
	International Journal in Management Research and Social Science ISSN 2394 – 6407 (Print) & ISSN 2394 – 6415 (Online) Member of the Editorial Board
Since 2019	Journal of Cloud Computing and Data Science Member of the Editorial Board
Since 2020	Journal of Autonomous Intelligence ISSN 2630-5046 (Online) Member of the Editorial Board
Since 2021	International Journal of Economics and Financial Research Online ISSN: 2411-9407 Print ISSN: 2413-8533 Member of the Editorial Board
	Open Management Online ISSN: 2451-344X Member of the Editorial Advisory Board

Teaching activity

01.10.1997 – 31.01.1998	University of Hamburg *Lecturer for Business English*

02.11.1998	University of Hamburg Colloquium: Advertisement
01.11.1999	University of Hamburg Colloquium: Corporate Planning
01.09.2000 – 31.12.2005	Kommunikationsakademie Hamburg *Lecturer in Business Administration and Marketing*
Winter term 2004/2005	Fachhochschule Nordostniedersachsen University of Applied Sciences International Office Lecture: „An introduction to Strategic Marketing“
Summer term 2005	University of Lüneburg International Office Lecture: „An introduction to International Marketing“
01.10.2006 – 31.12.2009	Fachhochschule für die Wirtschaft Hannover University of Applied Sciences *Professor of “International Management”*
01.02.2012 – 1.03.2013	Hamburg School of Business Administration (HSBA) *Lecturer in Marketing*
Since 01.08.2003	Europäische Fernhochschule Hamburg *Lecturer in Business Administration and Marketing*
Since 01.01.2008	Technische Hochschule Lübeck *Distinguished Professor of Marketing and Management*
Since 01.01.2013	Boston Business School *Lecturer in Marketing*
Since 01.01.2013	SMP Management Program St. Gallen *Lecturer in Marketing*
Since 01.09.2018	University of Lübeck *Distinguished Professor of Marketing*
Since 23.09.2024	The International Business School (IBS) *Distinguished Professor of Marketing*

Opresnik
MANAGEMENT CONSULTING
Optimising Potentials!

Visiting professorships and functions

Since 01.01.2010	East China University of Science and Technology (ECUST) *Visiting professor of International Management*
Since 01.06.2010	Regent's University London *Distinguished Professor of International Marketing*
Since 01.01.2013	SGMI Management Institute St. Gallen *Distinguished Professor of Marketing and Management* *Member of the board of directors* St. Gallen Business School *Director of the Center for Strategic Marketing at the Institute for Corporate Management*
Since 11.01.2019	United Nations World Food Programme Innovation Accelerator *Advisory Council Member*
Since 23.09.2024	The International Business School (IBS) *Distinguished Professor of Marketing* *Executive Director of Academic Partnerships and Development*
Since 16.05.2025	New Delhi Institute of Management (NDIM), India *Honorary Professor of Strategic Marketing and Leadership*
Since 01.06.2025	The London School of Economics and Political Science (LSE), The Academic Speakers Bureau *Global Thought Leader and Member*
Since 16.12.2025	Prestige Institute of Management and Research (PIMR), Indore, India *Honorary Professor of Marketing and Strategic Management*
Since 18.12.2025	New Delhi Institute of Management (NDIM), India Founder & Director, Opresnik PIVOTAL Thinking Institute

References

SGMI Management Institute St. Gallen	Romed Guntern *CEO & Chairman*

Shell International Petroleum Co Ltd.	Istvan Kapitany (Former) *Executive Vice President Retail*
Hobbies	Literature, Sports (Jogging, Tennis, Golf)

St. Gallen, 19/12/2025

Opresnik Management Consulting
Phone +49 (0)160 2791969
info@opresnik-management-consulting.de
www.Opresnik-Management-Consulting.de