



PAID-TRAFFIC UND WERBETEXT



KNOW-HOW-LEVEL NACH 9 JAHREN:

Strategie | Konzeption | Werbetext

Paid Traffic | Cleveres Budget | Bezahlte Anzeigen

B2C | Facebook | Instagram | Anzeigen + Strategie

B2B | LinkedIn | XING | Anzeigen + Strategie

Google Ads | Bing

Native Advertising | Taboola + Outbrain

Newsletter | E-Mailing | Funnel

SEO

Youtube-Anzeigen | Pinterest

Affiliate-Netzwerke | Amazon (AMS)

Mehr zu meiner Arbeitsweise im PDF zum Download:





AUSWAHL EINIGER PROJEKTE UND JOBS

	Online-Marketing (Verlag, 9 Monate) Aufbau und Kampagnen-Management der Affiliate- und Social-Media Kanäle. Anzeigengestaltung und Werbetext. Strategische Beratung, Landingpage-Optimierung und Werbetext.
	B2B-Marketing (Werbeagentur, 4 Monate) Strategie und Konzepte zur Lead-Generierung auf dem Immobilien-Markt. Kampagnen-Management über LinkedIn und Xing.
	B2C-Marketing (Alarmservice, 5 Monate) Aufbau und Skalierung der Kanäle zur Lead-Generierung. Social Media, LinkedIn, Newsletter-Funnel. Landingpage-Optimierung und Werbetext.
	Online-Marketing (Einzelhandel, 12 Monate) Unterstützung beim Aufbau der Marke „billig.de“. Operative Umsetzung der Marketing- Aktionen. Google-Ads, Facebook-Ads, E-Mail-Kampagnen.
	Werbetext (Werbeagentur, 6 Monate) Kreation (Ideenfindung, Werbetext, Pitch- Vorbereitung). Unterstützung des Kundenberater-Teams. Briefing-Erstellung für das Kreativ-Team.



EIN WENIG PERSÖNLICHES

1983 in Norddeutschland geboren, aktuell gerne unterwegs und daher flexibel.
Bunte Interessen: Nachhaltigkeit, Finanzen, Handwerk, Sport, Wissenschaft, Bildung.
Ausbildungen zum Maler (Gesellenbrief) und Umweltschutz-Techniker (staatl.gepr.).
Mitglied im Fußball-Verein "Rakete Freiburg" und Paten-Onkel bei www.plan.de.

STUDIUM 2009

B.A. an der Hochschule der Medien in Stuttgart.
Studiengang „Werbung und Marktkommunikation“.

<https://www.hdm-stuttgart.de>

Abschluss-Thesis "Emotionale Kommunikation im B2B".



KNOW-HOW-QUELLEN

Theoretisches Wissen sollte laufend erweitert werden. Aber den Großteil meines Know-Hows habe ich aus der Praxis und den vielen Projekten aus der Vergangenheit.
Herzlichen Dank an alle Projekt-Leiter, CEOs und Mitarbeiter, die mir in all den Jahren ihr Vertrauen geschenkt haben.

- ★ Cross-Marketing Online (2014, 8-Wochen-Kurs)
- ★ Facebook Ads (Thomas Hutter, 2015, 2-tägig)
- ★ Customer Journey (2016, 2-tägig)
- ★ Google Ads (Oliver Zenglein, 2016, 2-tägig)
- ★ Google Ads Course - Profit with PPC (Isaac Rudanski, 2018, 4-tägig)
- ★ App-Marketing (2016, 1-tägig)
- ★ <https://www.udemy.com/> (Laufend, diverse Kurse, allein 14 Kurse in 2019)



LETZTER JOB VOR MEINER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Senior Online-Marketing-Manager

Verlag Herder GmbH

(01. 2015 - 01. 2018)

www.herder.de

[Download Arbeitszeugnis \(PDF\)](#)



Strategisch

- ★ Direktmarketing
(B2B und B2C)
- ★ Neukunden-Gewinnung
(Lead-Generierung)
- ★ Customer Journey
(Erstellung und Pflege)
- ★ Kampagnen-Pläne
(Jahres- und Aktions-Plan)
- ★ Erfolgs-Kontrolle
(Google Analytics, Econda)
- ★ Etablierung erfolgreicher Tests

Operativ

- ★ Profitabel auf Basis des
Kundenwertes
- ★ E-Mail-Marketing
(Newsletter + Listbroker)
- ★ Social-Media
(Facebook, Youtube, Instagram)
- ★ SEO
(Redaktions- und IT-Briefing)
- ★ SEA
(Google Ads und Bing)
- ★ Affiliate-Marketing
(Publisher und Advertiser)