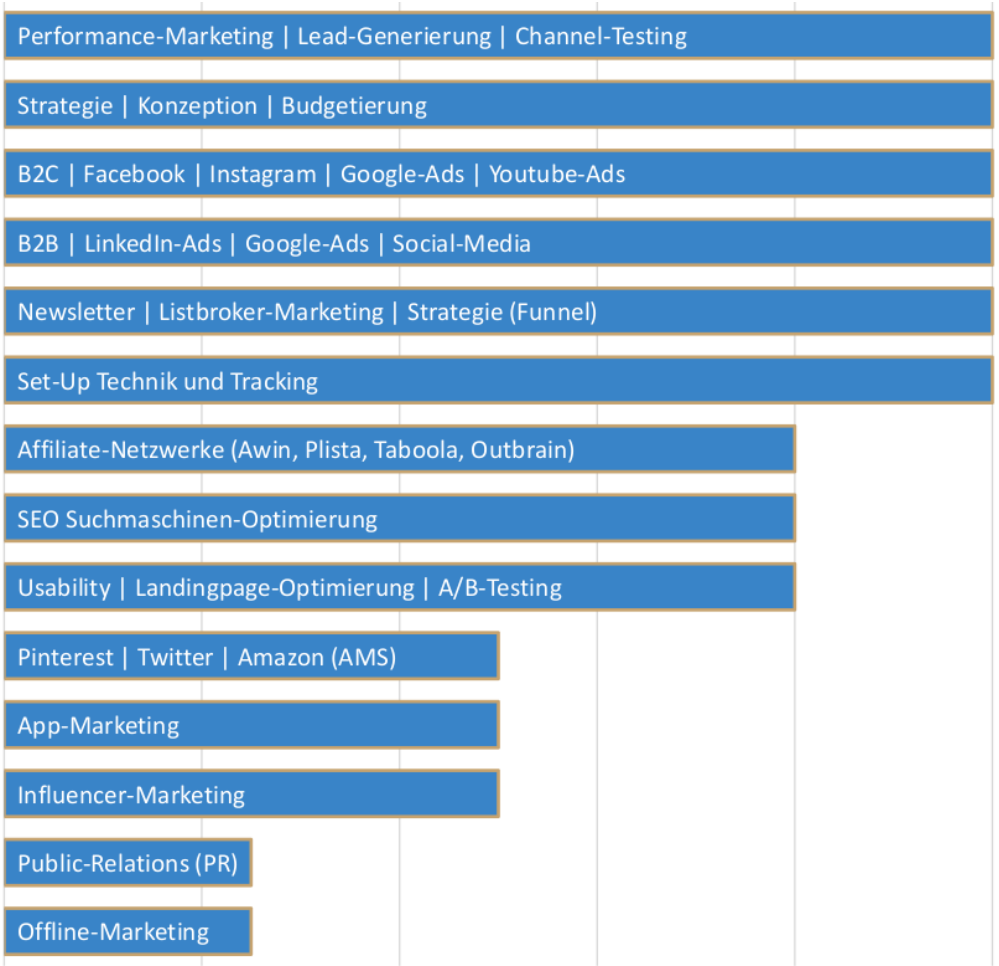
Thomas Deyen

www.Pareto-Marketing.de
Mobil: 0157 3751 2127

Performance-Marketing und Werbetext

Know-how-Level nach 12 Jahren:



Thomas Deyen
Hieberainle 18
79108 Freiburg
thomas_deyen@msn.com

DKB Deutsche Kreditbank AG
IBAN: DE23120300001056582016
BIC: BYLADEM1001
Konto-Inhaber: Thomas Deyen

Steuer-Nr.:
56/234/94001
Finanzamt:
Cloppenburg

Thomas Deyen

www.Pareto-Marketing.de
Mobil: 0157 3751 2127

Aktuelle und vergangene Projekte

Kunde (Laufzeit und Kapazität)	Projekt-Inhalte Verlinkung zu Beispielen, wenn vom Kunden freigegeben.
move:elevator (04.2022 bis 07.2022) (Kapazität 12h/Woche)	**Google-Ads** (ehem. Google Adwords) Google-Anzeigen für neue Agentur-Kunden. Texte und Keywords A/B testen, optimieren und die effizientesten laufen lassen. Ausrichtung der Anzeigen optimiert auf Regionalität. Ständige Kontrolle der Suchbegriffe und Erstellung eines ausführlichen Reportings.
CITROËN (07.2021 bis 03.2022) (Kapazität 30h/Woche)	**Google-Ads** (und Microsoft Bing-Ads) Strategischer Ansatz im Abgleich mit den Unternehmenszielen. Werbetexte und tägliche, intensive Optimierungen. Monatliche Budgetierung im 6-stelligen Bereich. Überarbeitung des Accounts hin zum fullistic-automatisierten Ansatz. Wöchentliche Meetings mit Reporting-Diskussionen. Schulung interner Mitarbeiter zur Know-How-Übertragung. ★ CITROËN Google-Ads
Deutsches Fachzentrum für Achtsamkeit DFME (09.2020 bis 08.2021) (Kapazität 16h/Woche)	**Performance-Marketing** (inkl. Strategie) Strategische Beratung und eigenverantwortliche Ausführung im gesamten Online-Marketing-Mix. Mit dem Ziel, möglichst profitabel neue Kurs-Teilnehmer für die Akademie zu finden. Eingerichtet, budgetiert und getestet wurden alle gängigen Kanäle. Zusätzlich Webseiten erstellt, die konvertieren ★ Facebook/Instagram Kampagnen ★ Google-Ads (B2B + B2C) ★ Newsletter (wöchentlich) ★ Sales E-Mailing

Thomas Deyen
Hieberainle 18
79108 Freiburg
thomas_deyen@msn.com

DKB Deutsche Kreditbank AG
IBAN: DE23120300001056582016
BIC: BYLADEM1001
Konto-Inhaber: Thomas Deyen

Steuer-Nr.:
56/234/94001
Finanzamt:
Cloppenburg

Thomas Deyen

www.Pareto-Marketing.de
Mobil: 0157 3751 2127

Publik Forum (10.2019 bis aktuell) (Kapazität nach Bedarf)	**Lead-Generierung** (und Beratung) Kampagnen-Management, überwiegend Google-Ads, Facebook- und Instagram-Ads. Außerdem laufende Suche und Testing neuer Online-Kanäle für die Neukunden-Gewinnung. Landingpage-Optimierung, Werbetext, Budgetierung. ★ Facebook/Instagram Kampagnen
PB 3C (10.2019 - 02.2020) (Kapazität 20h/Woche)	**LinkedIn-Anzeigen** (B2B) PB3C ist eine Agentur mit vielen Kunden aus dem Makler- und Immobilienbereich. Der Fokus war die Konzeptentwicklung zur Lead-Generierung auf dem Immobilien-Markt über LinkedIn. Außerdem Redaktionspläne für regelmäßigen Content und Schulung der Mitarbeiter im Kampagnen-Management
VORSICHER (03.2019 - 07.2019) (Kapazität 40h/Woche)	**Performance-Marketing** (Aufbau) Intensiver Aufbau der neuen Marke in Deutschland. Strategie, Budgetierung und Stakeholder-Management. Aufbau der Kanäle zur Leadgenerierung (Social Media, Google-Ads, Newsletter-Funnel). Danach Übergabe und Know-How-Transfer an interne Mitarbeiter. ★ Beispiel einer Landingpage
HERDER (07.2022) (Einmalig)	**Screening Online-Marketing** Abgleich aktueller Maßnahmen im Online-Marketing mit der Unternehmensstrategie. Daraus ableitend eine ausführliche Handlungsempfehlung, um die Budgets effizienter zu nutzen. Außerdem Empfehlungen zum Up- und Cross-Selling, um aus einem Erstkunden einen Wiederkäufer zu machen.
Weitere Projekte	★ Newsletter ŠKODA ★ Newsletter *einfach leben* ★ *Remarketing E-WIE-EINFACH*

Thomas Deyen
Hieberainle 18
79108 Freiburg
thomas_deyen@msn.com

DKB Deutsche Kreditbank AG
IBAN: DE23120300001056582016
BIC: BYLADEM1001
Konto-Inhaber: Thomas Deyen

Steuer-Nr.:
56/234/94001
Finanzamt:
Cloppenburg

Thomas Deyen

www.Pareto-Marketing.de
Mobil: 0157 3751 2127

Ein wenig persönliches

1983 in Norddeutschland geboren, seit 2017 remote arbeitend und örtlich voll flexibel.

Bunte Interessen: Finanzen, Handwerk, Sport, Wissenschaft, Bildung, Soziologie.

Außerdem frühere Ausbildungen zum Maler (Gesellenbrief, 2001) und Umweltschutz-Techniker (staatl.gepr. 2007).

Mitglied im Fußballverein “Rakete Freiburg” und 2-facher Patenonkel bei www.plan.de.

Studium 2009

B.A. an der Hochschule der Medien in Stuttgart.

Studiengang “Werbung und Marktkommunikation“.

Abschluss-Thesis “Emotionale Kommunikation im B2B”.

HOCHSCHULE DER MEDIEN

Know-How-Quellen

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

- Cross-Marketing Online (8-Wochen-Kurs)
- Facebook-Ads Professional (Thomas Hutter, 2-tägig)
- Customer Journey Master-Class (2-tägig)
- Google-Ads Expert (Oliver Zenglein, 2-tägig)
- Google Ads Course - Profit with PPC (Isaac Rudanski, 4-tägig)
- App-Marketing Basics (1-tägig)
- https://www.udemy.com/ (Laufend, diverse Kurse)

Thomas Deyen
Hieberainle 18
79108 Freiburg
thomas_deyen@msn.com

DKB Deutsche Kreditbank AG
IBAN: DE23120300001056582016
BIC: BYLADEM1001
Konto-Inhaber: Thomas Deyen

Steuer-Nr.:
56/234/94001
Finanzamt:
Cloppenburg

Thomas Deyen

www.Pareto-Marketing.de
Mobil: 0157 3751 2127

Letzter Job vor meiner Selbstständigkeit

Senior Online-Marketing-Manager

Verlag Herder GmbH

(01. 2015 - 01. 2018)

www.herder.de

Download Arbeitszeugnis (PDF)

HERDER

FREIBURG · BASEL · WIEN

Zeugnis

Herr Thomas Deyen, geboren am 5. Mai 1983, trat am 1. Januar 2015 als Online Marketing Manager in unser Unternehmen ein und wurde seit dem 1. Oktober 2016 aufgrund seiner sehr guten Leistungen als Senior Online Marketing Manager bis zum 31. Januar 2018 bei uns beschäftigt.

Der Verlag Herder ist der führende deutschsprachige Verlag für Glaube, Werte und Bildung. Er veröffentlicht in den Programmfeldern Theologie, Philosophie, Religion, Spiritualität, Lebenshilfe, Gesellschaft, Geschenkbuch, Pädagogik und Kinderbuch jährlich bis zu 500 neue Buchtitel. Darüber hinaus erscheinen im Verlag zahlreiche theologische als auch pädagogische Zeitschriften.

Das Aufgabengebiet von Herrn Deyen umfasst im Wesentlichen folgende Tätigkeiten:

Strategische Aufgaben
- Direktmarketing (B2B und B2C)
- Neukunden-Gewinnung von Produkt-Käufern und Zeitschriften-Abonnenten
- Erstellung und Pflege von Customer Journey

Operative Aufgaben
- Ständige CPO-Optimierung auf Basis des Kundenwerts
- E-Mail-Marketing in Form von Newslettern und Sales-E-Mailings
- Social-Media (Facebook, Youtube, Instagram)
- SEA (Google Adwords und Microsoft Bing)
- Affiliate-Marketing
- Amazon Marketing Services (AMS)

Strategisch

- Direktmarketing (B2B und B2C)
- Neukunden-Gewinnung (Lead-Generierung)
- Customer Journey (Erstellung und Pflege)
- Kampagnen-Pläne (Jahres- und Aktions-Plan)
- Erfolgskontrolle (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)

Thomas Deyen
Hieberainle 18
79108 Freiburg
thomas_deyen@msn.com

DKB Deutsche Kreditbank AG
IBAN: DE23120300001056582016
BIC: BYLADEM1001
Konto-Inhaber: Thomas Deyen

Steuer-Nr.:
56/234/94001
Finanzamt:
Cloppenburg