

Lena Pfeiffer

B2B Marketing Manager

B2B Marketing Manager mit M.Sc. Marketing Management (WHU – Otto Beisheim School of Management, Note 1,4) und 6 Jahren Erfahrung in B2B-Demand-Generation bei Bosch GmbH und Telekom Deutschland GmbH. Verantwortlich für ein DACH-Jahresbudget von 3,2 Mio. EUR, Pipeline-Beitrag von 18,4 Mio. EUR in FY2025 und LinkedIn-ABM-Kampagnen mit 240 Tier-1-Accounts.

✉ lena.pfeiffer@example.de

☎ +49 30 3456 7012

📍 Berlin, Deutschland

🌐 lenapfeiffer.de

🌐 linkedin.com/in/lenapfeiffer

📄 lenapfeiffer.de/b2b-cases



EXPERIENCE

B2B Marketing Manager

03/2023 - heute

Bosch GmbH

Stuttgart, Deutschland

Demand-Gen-Marketing für die Bosch-Industrial-IoT-Plattform Nexeed in DACH

- Verantwortlich für ein Jahresbudget von 3,2 Mio. EUR über LinkedIn Ads, Field Events, Webinare und Content
- Aufbau eines ABM-Programms in 6sense für 240 Tier-1-Industrie-Accounts, sourced Pipeline 18,4 Mio. EUR in FY2025
- Steuerung von 12 Hannover-Messe-Kampagnen und 8 Webinaren pro Jahr mit insgesamt 2.400 qualifizierten Leads
- Aufbau eines MQL-Scoring-Modells in HubSpot und Salesforce, MQL-to-SQL von 22% auf 38% gesteigert
- Führung eines 3-köpfigen Teams (1 Manager, 1 Specialist, 1 Werkstudent) mit klaren OKRs pro Quartal

B2B Marketing Specialist

08/2019 - 02/2023

Telekom Deutschland GmbH

Bonn, Deutschland

B2B-Marketing für Telekom-Business-Cloud-Produkte (MagentaCloud, Digital Workplace)

- Mitverantwortung für ein Jahresbudget von 1,4 Mio. EUR über Paid Search, LinkedIn Ads und Trade Shows
- Koordination von 6 Field-Events pro Jahr (CEBIT, IFA, IT-Sicherheit Nuernberg) mit insgesamt 1.800 qualifizierten Leads
- Aufbau eines automatisierten Lead-Nurturing-Programms in Marketo mit 14 Drip-Kampagnen
- Mitarbeit am Re-Launch der MagentaCloud-Business-Website, MQLs in den ersten 6 Monaten um 27% gesteigert



PROJECTS

Bosch Hannover-Messe 2024

04/2024 - 04/2024

Steuerung des Bosch-Nexeed-Auftritts mit 380 qualifizierten Leads und 4,8 Mio. EUR sourced Pipeline



EDUCATION

M.Sc. Marketing Management

10/2017 - 08/2019

WHU – Otto Beisheim School of Management

Vallendar, Deutschland

Marketing Management 1,4

B.Sc. BWL

10/2014 - 09/2017

Universität Mannheim

Mannheim, Deutschland

BWL

GPA: 1,7



SKILLS

Account-Based Marketing (6sense)

LinkedIn Campaign Manager

HubSpot Marketing Hub

Marketo Engage

Salesforce CRM

Demand-Gen-Strategie

Field-Event-Management

Tableau & Looker Studio



CERTIFICATES

LinkedIn Marketing Solutions Fundamentals

03/2024

HubSpot Inbound Marketing Certification

09/2023

Salesforce Marketing Cloud Email Specialist

02/2022



LANGUAGES

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1
Französisch	B2



STRENGTHS

Sales-Alignment

Halte wöchentliche Pipeline-Reviews mit dem Sales-Leadership-Team und bin verantwortlich für gemeinsame Pipeline-Forecast-Genauigkeit

Field-Event-Exzellenz

Plane Hannover-Messe-Auftritte 9 Monate im Voraus und kombiniere Pre-, At- und Post-Show-Programme mit klaren Touchpoint-Sequenzen

Datenbasierte Account-Auswahl

Nutze 6sense-Intent-Daten + DACH-Buying-Cycle-Analysen zur Account-Priorisierung pro Quartal