

Ausbildung

M.A. Marketing Management

10/2017 - 09/2019

ESCP Business School Berlin

Berlin, Deutschland

Marketing Management 1,4

B.Sc. BWL 10/2014 - 09/2017

Universitaet Mannheim Business School

Mannheim, Deutschland

BWL GPA: 1,6

Fähigkeiten

- Go-To-Market-Strategie & Launch
- Playbooks
- Positionierung & Messaging-Framework
- Cross-Functional Launch Leadership
- Pricing & Packaging-Optimierung
- Salesforce + HubSpot + Marketo
- Pendo + Mixpanel + Amplitude
- Wettbewerbs- & Win-/Loss-Analyse
- Sales Enablement & Demo Decks

Zertifikate

Pragmatic Institute Product Marketing Certification

11/2024

April Dunford Positioning Workshop

06/2024

Pendo Product Analytics Certification

03/2023

Profil

Product Marketing Manager mit M.A. Marketing Management (ESCP Business School Berlin, Note 1,4) und 6 Jahren Launch-Erfahrung bei HelloFresh SE und Personio SE. Verantwortlich fuer 14 Major-Launches inkl. HelloFresh Wellness Plans mit 84.000 Neukund:innen in den ersten 90 Tagen und 38% Trial-to-Paid-Conversion bei Personio People Workflows.

Berufserfahrung

Senior Product Marketing Manager 05/2023 - heute

Personio SE Muenchen, Deutschland

Senior Product Marketing Manager fuer People Workflows und Talent Management

- Cross-Funktionaler Launch des People-Workflows-Moduls mit 4,8 Mio. EUR ARR in den ersten 6 Monaten
- Aufbau eines Positionierungs-Frameworks nach April Dunford fuer 4 Module mit 240 Customer-Interviews
- Erstellung von 14 Sales-Enablement-Paketen inkl. Demo-Decks, Battle Cards und Pricing-Karten fuer 6 DACH-Sales-Teams
- Steuerung der Win-/Loss-Analyse mit Klue und Crayon ueber 4 Lead-Wettbewerber (Workday, BambooHR, HiBob, Factorial)
- 38% Trial-to-Paid-Conversion durch optimierte Onboarding-E-Mails in Marketo und 6 In-Product-Tooltips in Pendo

Product Marketing Manager HelloFresh Wellness

08/2019 - 04/2023

HelloFresh SE Berlin, Deutschland

Product Marketing Manager fuer die HelloFresh Wellness Plan Linie in DACH

- Go-To-Market der Wellness-Plan-Linie mit 84.000 Neukund:innen in den ersten 90 Tagen
- Aufbau einer Positionierungs- und Messaging-Architektur fuer 4 Sub-Plaene (Veggie, Family, Calorie Smart, Quick & Easy)
- Steuerung der Lead-Agentur David & Martin und der Mediaagentur dentsu fuer 6 Launch-Wellen pro Jahr
- A/B-Testing von 18 Landingpage-Varianten in Optimizely, Sign-Up-Conversion von 4,8% auf 7,2% gesteigert

Projekte

HelloFresh Wellness Plans Launch DACH 03/2024 - 12/2024

Go-To-Market der Wellness-Plan-Linie inkl. Positionierung, Pricing, Sales Enablement und Multi-Channel-Aktivierung, 84.000 Neukund:innen in den ersten 90 Tagen

Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C2
Italienisch	B2
Spanisch	B2

Stärken

Launch-Discipline

Fuehre Stage-Gate-Launch-Prozesse mit Product, Engineering, Sales, CS und Marketing fuer 14 Major-Launches in 36 Monaten

Messaging-Tiefe

Baue Positionierungs-Frameworks nach April Dunford und teste Messaging mit 240 Interviews pro Launch

Sales Enablement

Habe 14 Sales-Enablement-Pakete inkl. Demo-Decks, Pricing-Karten und Battle Cards fuer 6 DACH-Vertriebsteams erstellt

Cross-Funktionaler Launch des People-Workflows-Moduls mit 38% Trial-to-Paid-Conversion und 4,8 Mio. EUR ARR in den ersten 6 Monaten