

# Annika Weber

## Senior Marketing Manager



✉ annika.weber@example.de 📞 +49 69 5678 9012 📍 Frankfurt am Main, Deutschland  
🌐 annikaweber.de 🌐 linkedin.com/in/annikaweber 📄 annikaweber.de/case-studies

### PROFIL

Senior Marketing Manager mit MBA (Frankfurt School of Finance & Management, Note 1,4) und 9 Jahren Erfahrung in B2B-Demand-Generation bei SAP SE und Personio SE. Verantwortlich für ein DACH-Jahresbudget von 4,8 Mio. EUR, Pipeline-Beitrag von 28 Mio. EUR ARR in FY2025 und MQL-to-SQL-Verbesserung von 19% auf 34% über Salesforce Marketing Cloud und 6sense.

### BERUFSERFAHRUNG

**Senior Marketing Manager** 01/2023 - heute  
Personio SE München, Deutschland

Leitung des Demand-Gen-Teams für die DACH-Region bei der HR-Software Personio

- Verantwortlich für 4,8 Mio. EUR Jahresbudget über ABM, Paid Search, LinkedIn Ads und Field Events
- Aufbau eines 6sense-basierten ABM-Programms für 240 Tier-1-Accounts, sourced Pipeline 14,2 Mio. EUR in FY2025
- MQL-to-SQL-Conversion von 19% auf 34% gesteigert über Marketo-Workflows und gemeinsame SLA mit Sales-Ops
- Führung eines 6-köpfigen Teams (3 Manager, 2 Specialists, 1 Werkstudent) mit klaren OKRs pro Quartal
- Co-Design der globalen Personio-Markenarchitektur 2025, Anwendung auf 9 europäische Märkte

**Marketing Manager** 03/2018 - 12/2022  
SAP SE Walldorf, Deutschland

Marketing für SAP SuccessFactors in DACH und benachbarten Märkten

- Verantwortlich für ein Mediabudget von 2,1 Mio. EUR und 9,6 Mio. EUR Closed-Won-ARR in FY2022
- Leitung von 14 SAP-S/4HANA-Events pro Jahr mit insgesamt 4.200 qualifizierten Teilnehmenden
- Aufbau eines internationalen Partner-Marketing-Programms mit 22 SAP-Implementierungspartnern, Co-Marketing-Pipeline 6,4 Mio. EUR
- Mentorin für 3 Junior-Marketing-Manager, zwei davon zu Senior-Rollen befördert

### AUSBILDUNG

**MBA**  
Frankfurt School of Finance & Management  
Business Administration  
Frankfurt am Main, Deutschland  
09/2015 - 06/2017  
1,4

**B.A. Kommunikationswissenschaft**  
Goethe-Universität Frankfurt  
Kommunikationswissenschaft  
Frankfurt am Main, Deutschland  
10/2010 - 08/2014  
GPA: 1,7

### FÄHIGKEITEN

Account-Based Marketing (6sense)	<div style="width: 85%;"></div>	Salesforce Marketing Cloud	<div style="width: 90%;"></div>
Marketo Engage	<div style="width: 80%;"></div>	LinkedIn Campaign Manager	<div style="width: 95%;"></div>
GA4 & BigQuery	<div style="width: 75%;"></div>	Tableau	<div style="width: 80%;"></div>
Demand-Gen-Strategie	<div style="width: 85%;"></div>	Mediaplanung & Forecasting	<div style="width: 90%;"></div>

## PROJEKTE

Personio ABM-Reboot 2024

01/2024 - 06/2024

Aufbau eines neuen ABM-Frameworks für 240 Tier-1-Accounts, 14,2 Mio. EUR sourced Pipeline in 6 Monaten

## ZERTIFIKATE

Salesforce Marketing Cloud Email Specialist

05/2024

LinkedIn Marketing Solutions Fundamentals

10/2023

HubSpot Inbound Marketing Certification

04/2022

## SPRACHEN

Deutsch



Englisch



Französisch



## STÄRKEN

**Revenue-Marketing-Mindset**

Verknüpfe Marketing-Aktivitäten direkt mit Pipeline- und ARR-Zielen und stimme Forecasts wöchentlich mit Sales-Ops ab

**Skalierung von ABM-Programmen**

Habe Personio von einem reaktiven Inbound-Modell auf eine 240-Account-ABM-Strategie umgestellt, mit klarer Intent-Datenintegration

**Coaching & Talent-Entwicklung**

Führe quartalsweise Karrieregespräche mit individuellen Lernpfaden und habe 2 Direct Reports zu Senior-Rollen entwickelt