

Mazlum Michael Eigenmann

Head of Digital Marketing

Eschlikon, Schweiz | 076 574 77 02

m@eigenmann.io

[linkedin.com/in/mazlum-michael-eigenmann](https://www.linkedin.com/in/mazlum-michael-eigenmann)

18.11.1989 | Schweizer | Verheiratet



PROFIL

Digital Marketing Leader mit 12+ Jahren in Performance-Marketing, Markenführung und datengetriebener Wachstumssteuerung. Führte ein 11-köpfiges Team und verantwortete das Paid-Media-Budget über Google, Meta und LinkedIn in drei B2B-Segmenten. Davor gesamte Marketingstrategie der CO2 Börse AG geleitet: Markenaufbau in einer regulierten Nischenbranche, eine breite B2B-Kundenbasis über digitale Kanäle erschlossen und Go-to-Market zweier Produkte eigenverantwortlich umgesetzt. Verbindet strategische Markenführung mit tiefer Channel-Expertise und hat KI frühzeitig als produktive Arbeitsweise in der Marketingproduktion eingesetzt.

AUSGEWÄHLTE ERFOLGE

- Gewinn des B2B-Produkts Import Butler um 46% gesteigert durch Funnel-Redesign, Tracking-Optimierung und Nurture-Automatisierung
- Marketingprozesse mit KI skaliert: Produktionszeit von 3 Wochen auf 2 Tage gesenkt, 280+ Kampagnen mit gleichem Team umgesetzt
- B2C-Conversion in 12 Monaten um 37% gesteigert durch Funnel-Optimierung und automatisierte Nurture-Sequenzen
- B2B-Leadgenerierung über SEO, Performance-Marketing und E-Mail-Funnels skaliert: 900+ Unternehmenskunden über digitale Kanäle gewonnen
- Paid-Media-Budget von CHF 500'000/Jahr über Google, Meta und LinkedIn gesteuert und die eigene Marke organisch auf Google Platz 1 gebracht

BERUFSERFAHRUNG

Klickwerk AG

01/2022 – 05/2026

Geschäftsführer

Winterthur

Digital-Marketing-Agentur. 11 Mitarbeitende, ca. CHF 1,5 Mio. Umsatz.

- Digitale Marketingstrategie über drei B2B-Segmente verantwortet: Positionierung, Kanalarchitektur und Full-Funnel von Awareness bis Conversion eigenverantwortlich gestaltet.
- 11-köpfiges Marketing-Team geführt: Ads-Spezialist:innen, Designer:innen, Content-Manager:innen und Projektleiter:innen. Hiring, Onboarding und Leistungssteuerung lagen in eigener Hand.
- KI-Plattform für die Marketingproduktion eingeführt: Für jede Projektart eigene Prompt-Strukturen entwickelt, die aus strukturierten Briefings direkt verkaufsfertige Texte, Webseiten und Broschüren generierten.
- Paid-Media-Kampagnen über Google, Meta und LinkedIn konzipiert und gesteuert: A/B-Tests, Tracking-basierte Optimierungszyklen und systematische Budget-Reallokation nach ROAS-Daten.
- Lead-Automation eingerichtet: Scoring, Multi-Channel-Sequenzen und automatisierte Vertriebsübergabe.

CO2 Börse AG

07/2014 – 12/2021

Leiter Marketing & Verkauf

Winterthur

Automobil-Dienstleistungen (CO2-Management, Fahrzeugimport). 12 Mitarbeitende, CHF 15 Mio. Umsatz.

- Kanalstrategie (SEO, Google Ads, Meta, E-Mail), Markenpositionierung in einer regulierten Nischenbranche und CHF 150'000/Jahr Werbebudget eigenverantwortlich gesteuert.
- B2B-Leadgenerierung in einem erklärungsbedürftigen Nischenmarkt neu aufgesetzt: SEO-getriebener Inbound-Funnel, Outbound-Sequenzen und automatisierte Nurture-Strecken, ausgelegt für lange, beratungsintensive Sales Cycles.
- Go-to-Market für Import Butler geleitet: Positionierung als Premium-Importservice, Content-Strategie und Paid-Kampagnen konzipiert, Funnel von Awareness bis Abschluss gestaltet.

Corbié GmbH

06/2014 – 05/2018

Financial Services Consultant

Winterthur / Zürich

Versicherungsmakler / Finanzdienstleistungen. 5 Mitarbeitende. Teilzeit, parallel zur CO2 Börse AG.

AXA Winterthur, Generalagentur Michel F. Chresta

04/2011 – 05/2014

Versicherungsberater Privatkunden

Wil SG

Versicherungsgesellschaft (Generalagentur). Ca. 50 Personen; AXA Schweiz ca. 2'800 Mitarbeitende.

- Privatkunden-Portfolio im Aussendienst aufgebaut: Kaltakquise, Beratungsverkauf, Abschluss.
- Top Newcomer AXA Schweiz: nationale Auszeichnung für Neukundengewinnung (2014).

Swiss Life Select

08/2010 – 03/2011

Finance Consultant

Frauenfeld

Finanzdienstleistungen / Versicherungen. Konzernstruktur.

Manor AG

08/2006 – 08/2010

Praktikant / Lernender Detailhandelsfachmann EFZ

Winterthur / Zürich

Detailhandel (Informatik und Unterhaltungselektronik). Konzern. Abschluss: EFZ Detailhandelsfachmann.

AUSBILDUNG & WEITERBILDUNG

Eidg. Dipl. Marketingleiter (HFP, EQF 7), Swiss Marketing 2016–2018

CAS Advanced Digital Marketing, ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften 2019

Dipl. Wirtschaftsfachmann (HWD), Verband Schweizer Kaderschulen 2011

EFZ Detailhandelsfachmann (Informatik / Unterhaltungselektronik), Manor AG 2010

Zertifizierungen: Google Ads (Search, Display, Performance Analysis) | Google Analytics | Conversion Funnel (ClickMinded)

KERNKOMPETENZEN

Strategie & Leadership: Digital Marketing Strategy, Performance Marketing, Go-to-Market, Markenaufbau, B2B-Marktentwicklung, Teamführung (11 Personen), Budgetverantwortung, Stakeholder Management

Digital & Analytics: Google Ads, Google Analytics (10+ J.), SEO/SEA (13+ J.), Meta Ads, LinkedIn Ads, Marketing-Automation, KI/LLM-Integration (ChatGPT, Claude), CRM-Systeme, WordPress (12+ J.)

Methodik & Branche: Funnel-Strategie, Tracking & Attribution, KI-gestützte Content-Produktion, B2B & B2C, SaaS & Dienstleistung, Digital Transformation

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch

Muttersprache

Englisch

C1