

Jorge da Silva
Marketing | Growth | Business Development
Zürich, Schweiz
+41 79 123 45 67
jorge.dasilva@email.ch
linkedin.com/in/jorge-da-silva
jorgedasilva.ch

PROFIL

Erfahrener Marketing- und Business-Development-Manager mit über 15 Jahren Erfahrung in Markenführung, Wachstum, Vertrieb und Unternehmensentwicklung.

Spezialisiert auf Positionierung, Go-to-Market-Strategien, Demand Generation sowie die Verbindung von Marketing, Vertrieb und Business Development in technologiegetriebenen Märkten.

Verbindet strategisches Denken mit operativer Umsetzung und nutzt datenbasierte sowie AI-gestützte Ansätze, um Wachstum, Sichtbarkeit und Geschäftserfolg messbar zu steigern.

AUF EINEN BLICK

- Über 15 Jahre Marketing-, Vertriebs- und Business-Development-Erfahrung
- Marketingbudgets von über CHF 2.5 Mio. verantwortet
- Verdreifachung des Online-Umsatzes
- Entwicklung mehrerer Go-to-Market-Strategien im DACH-Raum
- Aufbau von Demand-Generation-, CRM- und Customer-Journey-Prozessen
- Über 100 qualifizierte Leads generiert
- Erfahrung als Interim-Führungskraft, Berater und Linienverantwortlicher
- AI-gestützte Marketing- und Automatisierungsprozesse

BERUFSERFAHRUNG

Selbstständig | Interim Marketing & Growth Lead
Schweiz | 2024 – heute

Beratung von Unternehmen in Wachstums-, Positionierungs- und Transformationsphasen mit Fokus auf Marketing, Vertrieb, Positionierung und Business Development.

Ausgewählte Mandate

Oidua Notreiv AG

- Entwicklung und Umsetzung der Go-to-Market-Strategie im DACH-Raum
- Aufbau von Kampagnenstrukturen und Customer Journeys
- Entwicklung von Positionierung und Messaging
- Steuerung externer Partner und Agenturen

DI-YTUAEB AG

- Rebranding und Entwicklung der Markenpositionierung
- Planung und Umsetzung des Markteintritts im DACH-Raum
- Aufbau von Lead- und Demand-Strukturen
- Generierung von über 100 qualifizierten Leads
- Umsetzung von Kampagnen und Messeauftritten

Ziewhc Xover AG

- Interim Director Sales und stellvertretender CEO
- Verantwortung für Vertriebs- und Marketingthemen
- Entwicklung von Partnerstrategien
- Steuerung von Kommunikationsmassnahmen
- Verzahnung von Vertrieb und Marketing

Head of Marketing Communication Snoitulo | 2018 – 2023

- Verantwortung für integrierte Marketing- und Kommunikationsstrategien
- Entwicklung von Positionierung, Messaging und Content-Strategien
- Verantwortung für Marketingbudget von CHF 2.5 Mio.
- Aufbau eines strukturierten Demand-Generation-Systems
- CRM-, MQL- und SQL-Tracking
- Steuerung digitaler Kanäle (Web, Social Media, SEO, UX und E-Commerce)
- Zusammenarbeit mit Vertrieb, Produktmanagement und internationalen Partnern
- Umsetzung von Events, Kampagnen und Content-Initiativen
- Verdreifachung des Online-Umsatzes

WEITERE BERUFSSTATIONEN

Salt
Marketing & Channel Management

Digitec
Brand & Marketing Consulting

Alconex
Geschäftsführung, Marketing & Sales

Juventus Bildung
Dozent

AUSBILDUNG

Executive MBA, FHNW
2015 – 2017

CTI Entrepreneurship, FHNW
2016

Betriebsökonom / Handelsfachwirt
2004 – 2006

DIGITALE KOMPETENZEN

CRM- und Marketing-Automation-Systeme

Google Analytics & Performance Tracking

SEO / SEA

CMS- und E-Commerce-Systeme

LinkedIn Campaign Manager & Meta Ads

AI-Tools und Workflow-Automatisierung (ChatGPT, HeyGen, N8N)

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache / Schweizerdeutsch)

Spanisch (Muttersprache)

Englisch (fließend)

Italienisch (fortgeschritten)

Französisch (Grundkenntnisse)

EHRENAMT

Präsident eines Service Clubs in Zürich

Engagement im sozialen Bereich

REFERENZEN

Max Muster
CEO Muster AG
+41 79 123 45 67

Sandra Beispiel
Head of Sales Beispiel AG
+41 79 987 65 43