

RAFFAELA ZÜST



lic.rer.soc.

raffaela.zuest@gmail.com

+41 78 891 65 46

[linkedin.com/in/raffaela-zuest](https://www.linkedin.com/in/raffaela-zuest)

[raffaela-zuest.ch](https://www.raffaela-zuest.ch)

Remote CH/ES

Marketing Operations & Technology Specialist mit über 10 Jahren Erfahrung in B2B- und SaaS-Marketing sowie Agenturen. Schwerpunkte: Demand Generation, Account-Based Marketing (ABM), CRM & Marketing-Automation, Website-Management und Go-to-Market-Strategien. Nachgewiesene Erfolge in der Optimierung von Marketing-Funnels, Lead-Qualität und Cross-Functional Collaboration zwischen Marketing, Sales und Product. Erfahrung in der Leitung von Remote- und Hybrid-Teams in internationalen Umgebungen (CH/DE/ES). Vertraut mit AI-gestützten Marketing-Technologien und deren strategischer Integration in Marketing Operations, Automation und Content-Workflows.

QUALIFIKATIONEN

Demand Generation • Account-Based Marketing (ABM) • Marketing Automation • CRM Management • Lead Scoring & Nurturing • Funnel Optimization • B2B SaaS Marketing • Go-to-Market Strategy • Website Management • SEO/SEA • Content Marketing • Marketing Operations • Data Analytics • KPI Frameworks • Campaign Management • Marketing-Sales Alignment • AI-gestützte Marketing-Automation • AI-Integration in CRM & Marketing-Prozesse • AI-basierte Content Creation & Workflow-Optimierung • Teamführung • Stakeholder Management

ERFOLGE

- **Lead-Qualität & Funnel:** Verbesserung der Lead-Qualität durch strukturiertes Lead Scoring, Nurturing-Strecken und klare Übergaben zwischen Marketing und Sales (MQL zu SQL)
- **CRM & Marketing-Automation:** Aufbau, Einführung und Optimierung von CRM- und Marketing-Automation-Prozessen zur Effizienzsteigerung und Skalierung von Marketing-Setups
- **Website-Optimierung:** Steigerung von Sichtbarkeit und Nutzerführung durch mehrere Website-Relaunches sowie kontinuierliche Weiterentwicklung von Struktur, Content, SEO und Tracking
- **Transparenz & Reporting:** Einführung von KPI-Frameworks und Reporting-Strukturen für bessere Entscheidungsgrundlagen in Marketing und Sales

TOOLS & TECHNOLOGIEN

- **CRM & Marketing Automation:** HubSpot, Salesforce, ActiveCampaign, Pardot, Mailchimp, Attio, Pipedrive, Zapier, Autopilot
- **Web & CMS:** Webflow, WordPress, Typo3, Drupal, Django CMS
- **Analytics & Tracking:** Google Analytics 4, Google Tag Manager, Google Search Console, Sistrix, Hotjar
- **Paid Media:** LinkedIn Ads, Google Ads
- **Content & Design:** Figma, Canva, Adobe Creative Cloud
- **Projekt & Kollaboration:** Jira, Confluence, Asana, Miro, Slack, Azure DevOps, Kanban
- **AI & Emerging Tech:** AI-gestützte Content Creation, Copywriting & Workflow-Optimierung inkl. Prompt Engineering, Kenntnisse in AI-Trends für Marketing Operations

AUSBILDUNG

Lizentiat Gesellschaftswissenschaften (lic.rer.soc.) • Universität Freiburg • Abschluss: insigni cum laude
Schwerpunkt: Medien- & Kommunikationswissenschaft • Nebenfächer: Journalistik & Zeitgeschichte

WEITERBILDUNG & ZERTIFIKATE

- AI in Marketing Operations & Automation • Alnauten • 2024-2026
- SEO Fundamentals • OMR Academy • 2022
- Performance Check - Controlling für Inhalte • MAZ • 2020
- Owned Data - So messen Sie Kommunikation • MAZ • 2020
- Kompaktkurs Onlineredaktion • MAZ • 2018
- CAS Event-Management • Hochschule Luzern • 2013
- Journalistisches Texten 1 • MAZ • 2011

BERUFSERFAHRUNG

Head of Marketing & Communications

Umbrella Solutions AG • B2B SaaS Tech-Startup • Juli 2023 - Mai 2025 • Zug • Remote

- Aufbau und Steuerung des gesamten Marketing- und Sales-Setups für ein B2B-SaaS-Unternehmen - von Strategie über Branding, Positionierung, Zielgruppen bis zur Buyer Journey
- End-to-end Demand Generation über LinkedIn, Google Ads, Website und Newsletter mit Fokus auf MQL-zu-SQL-Konvertierung
- Aufbau einer skalierbaren Marketing-Operations-Struktur: Website-Relaunch (Struktur, Content, SEO), CRM & Marketing-Automation (Lead-Scoring, Nurturing-Journeys, Sales-Enablement), KPI-Framework und Performance-Messung
- Enge Zusammenarbeit mit Sales und Product, inkl. Testing neuer Features und Go-to-Market-Abstimmung

Senior Digital Marketing Consultant

zottermidia GmbH • Digital Marketing Agentur • Juni 2022 - Mai 2023 • Altdorf/Stans • Hybrid

- Strategische Beratung von B2B-Kunden zu digitalen Marketing-Setups: Personas, Funnel, Customer Journey
- Projektleitung und konzeptionelle Verantwortung für Website-Relaunches mit Fokus auf SEO, Content-Architektur und technische Umsetzung
- Beratung in CRM- und Automations-Setups, inkl. Optimierung von Marketing-Flows
- Umsetzung und Analyse von Content- und Online-Kampagnen (SEO, SEA, Social Media, Newsletter) inkl. Performance-Analysen und Funnel-Optimierungen
- Moderation von Workshops zu Strategie, Content Marketing und Social Media

Chief Marketing Officer

atwork Corporate AG • B2B SaaS HR Tech Startup • Okt. 2020 - März 2022 • Zürich/Stuttgart • Hybrid

- Hybride Leitung von Marketing- und Sales-Teams (CH/DE/ES) sowie strategische Steuerung entlang der gesamten Customer Journey
- Entwicklung und Umsetzung der Marketing- und Sales-Strategie inkl. Aufbau und Weiterentwicklung von Funnels mit Fokus auf Leadgenerierung und Abschlüsse
- Aufbau und Etablierung der Marke (Branding-Konzept, Vision, Mission, Values) sowie Einführung von KPI-Frameworks zur Messung und Optimierung aller Aktivitäten
- Regelmässige Reportings zu Zielen, Massnahmen und Team-Performance gegenüber CEO und Investoren

Data-Driven Marketing Specialist

ipt Innovation Process Technology • IT-Consulting • Sept. 2018 - Aug. 2020 • Zug/Zürich/Bern • Hybrid

- Konzeption, Einführung und Umsetzung von Tracking-, Scoring- und KPI-Frameworks zur Lead-Qualifizierung und Kampagnen-Performance-Messung
- Projektleitung Website-Relaunch inkl. Content-Strategie auf Basis von Buyer Personas und B2B Buying Center
- Umsetzung datengetriebener Content-, Leadgenerierungs- sowie ABM- und Funnel-Kampagnen entlang der Customer Journey

Marketing & Communications Manager

a&f systems • IT-Systemintegrator April 2014 - Aug. 2018 • Sursee • Onsite

- Verantwortung für Marketingkommunikation inkl. Budget- und Projektleitung
- Website-Relaunch mit Fokus auf Inbound- und Content-Marketing sowie Einführung von CRM- und Newsletter-Automation für Zielgruppen-Mailings
- Umsetzung integrierter Marketing-Massnahmen: Online-Kampagnen (Social Media, Newsletter, SEM), Events, Fachmessen & Partnerveranstaltungen, Koordination sowie Umsetzung des Kundenmagazins

Weitere Stationen (2006-2013)

- Communications & Marketing Specialist • Scriptum GmbH (Agentur) • 2009-2013
- Communications Assistant • BLU AG (Kommunikationsagentur) • 2013
- Communications Project Assistant • Alpen-Initiative (NGO) • 2013
- Communications Consultant • Freelance Projekte • 2013-2014
- Marketing & Communications Intern • BLU AG (Kommunikationsagentur) • 2006-2007

SPRACHEN & ARBEITSWEISE

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch fließend, Spanisch verhandlungssicher

Arbeitsweise: Strukturierte, prozessorientierte Arbeitsweise in internationalen Remote-/Hybrid-Teams. Erfahrung in hybrider Teamführung, Stakeholder-Management und Workshop-Moderation