

CURRICULUM VITAE

PERSÖNLICHES

Wohnort	Ostseebad Binz (Rügen) · Berlin 2014 – 2021
Verfügbarkeit	Sofort, keine Kündigungsfrist
Familienstand	Verheiratet, zwei Kinder
Sprachen	Deutsch (Muttersprache), Englisch (fließend)



ZUSAMMENFASSUNG DER FÄHIGKEITEN

- ▶ **Performance Marketing** ... achtzehn Jahre bezahlte Akquise, vom eigenfinanzierten Affiliate-Media-Buying 2008 bis zu siebenstelligen Jahresbudgets und Tagesbudgets bis 20.000 Euro. Meta, Google, X, TikTok, LinkedIn, Native (Taboola, Outbrain) und die Adult-tauglichen Netzwerke TrafficJunky und JuicyAds. Über 2.000 Kampagnen, mehr als eine Milliarde Klicks, über eine Million Leads und Sales über eigene Domains. Den Funnel baue ich komplett selbst: Angle, Advertorial, Landingpage, Tracking (Volum, Binom, Google Analytics), tägliche Auswertung. Was nicht zahlt, wird abgeschaltet.
- ▶ **Kreation & Konzepte** ... mein stärkster Hebel ist die Idee. Ungewöhnliche Angles, Advertorials und Landingpage-Konzepte, mit denen Dating, Sexual Health und Intimität auf Mainstream-Plattformen funktionieren. Advertorials über Dating und Liebe haben Smells Like Profit zu rund sechs Millionen Euro Provision im Online-Dating verholfen. Ein Text für GoSpring über die blaue Pille hat allein über 2,5 Millionen Euro generiert.
- ▶ **E-Commerce & KI** ... Shops auf Shopify und von Grund auf selbst gebaut, die komplette Customer Journey vom Cold Traffic bis zum Checkout, optimiert auf ROAS, CPA und LTV. 2026 als One-Man-Show einen D2C-Shop für KI-Boudoir-Portraits gestartet und in drei Monaten auf 50.000 Euro Umsatz skaliert. KI ist mein tägliches Werkzeug: eigene Automatisierungen für Konkurrenz-Monitoring, Werbemittel-Erstellung, Support-Mails und Social-Planung, fast täglich mit Claude Code.
- ▶ **Führung & P&L** ... Gründer und Geschäftsführer von Smokin' Rabbits (sechs Mitarbeiter, 1,5 Millionen Euro Umsatz 2015), Head of Online Marketing mit acht Leuten bei rent24, Head of Performance Marketing bei Smells Like Profit, Geschäftsführung bei Qisses. Ich entwickle Leute: Mehrere meiner früheren Junioren sind heute Performance-Marketer in erfolgreichen Unternehmen. Und ich habe eine P&L mit eigenem Geld getragen, das macht sorgsam mit fremdem.

RELEVANTE WERDEGANG POSITIONEN

- 2026 – heute

Eigener D2C-Shop · KI-Boudoir-Portraits · Rügen (remote)
Position: Gründer, One-Man-Show

 - Produkt, Shop, Paid Ads, Werbemittel und Kundensupport in einer Hand; KI-generierte Portraits als Produkt
 - In drei Monaten nach Start auf 50.000 Euro Umsatz skaliert, bezahlte Akquise über Meta und Google

- 2021 – 2025

Qisses UG · Digitale Produktentwicklung & Vermarktung · Berlin / Rügen (remote)
Position: Head of Performance Marketing, später Geschäftsführung

 - Siebenstelliges Kampagnenbudget eigenverantwortlich gesteuert, inklusive aller Werbemittel und Landingpages, auf Google Ads, Meta, Quora und Native Advertising (Taboola)
 - Mehrere Websites, Online-Shops und Plattformen aufgebaut und vermarktet (Shopify, WordPress, Eigenentwicklungen); komplette Customer Journey vom Cold Traffic bis zum Checkout, optimiert auf ROAS, CPA und LTV
 - Newsletter, CRM und Marketing-Automation im Tagesgeschäft, darunter selbst entwickelte KI-Tools: Support-Mail-Beantwortung, Social-Media-Planung, Werbemittel-Generator, Konkurrenz-Spy
 - Digitale Produkte konzipiert, gebaut und vermarktet (Kinderbücher, Aquarell-Portraits, Dating-App); Produkt, Technik und Marketing fünf Jahre in einer Hand

- 2018 – 2021

Smells Like Profit GmbH · Affiliate- & Performance-Marketing · Berlin
Position: Head of Performance Marketing

 - Kreative Advertorials über Dating und Liebe, die der Firma in drei Jahren zu rund sechs Millionen Euro Provision im Online-Dating verholfen haben
 - Kampagnen selbst gefahren auf Meta Ads, X Ads, Google Ads, Quora und TikTok mit Tagesbudgets bis 20.000 Euro; siebenstellige Jahresbudgets über mehrere Märkte und Sprachen
 - GoSpring: das Advertorial „Warum immer mehr Männer zur blauen Pille greifen“ hat über 2,5 Millionen Euro generiert
 - Creative-Testing und datengetriebene Skalierung nach ROAS und CPA; Tracking mit Voluum, Binom und Google Analytics, täglich ausgewertet
 - Koordination von Agenturen und Freelancern für Advertiser-Betreuung und Kampagnenplanung; Vertretung auf Affiliate World und DMEXCO
 - SEO-Aufbau und Betreuung von WordPress-Websites und Magazinen

- 2017 – 2018

rent24 · Coworking & Coliving, 150+ Standorte weltweit · Berlin
Position: Head of Online Marketing

 - Marketing-Team von acht Leuten geführt; Geschäftsführung, Sales und Operations hinter einem Plan versammelt
 - Einführung des Sales-CRM Salesforce; regelmäßige E-Mail-Kampagnen für Bestandskunden und Interessenten
 - Konzeption und Relaunch der Hauptwebsite mit internationalem Fokus auf Hospitality und New Work
 - Strategischer SEO-Aufbau über Satelliten- und Subseiten mit Reporting, zeitweise Top-3 für „Coworking“ und „Büro mieten“
 - Eröffnungs-Events neuer Standorte mit bis zu 6.000 Besuchern: Planung, Agentursteuern, Durchführung vor Ort

RELEVANTE WERDEGANG POSITIONEN (FORTSETZUNG)

- 2017 **Zalvus (heute Empion) · Recruiting via Performance Ads · Berlin**
Position: Head of Performance Marketing
- Mitarbeiter Nr. 3 des später erfolgreich exiteten Start-ups; sämtliche Marketing- und Sales-Prozesse von Grund auf aufgebaut und ein Team von fünf geführt
 - Facebook, Xing und LinkedIn als Kanäle aufgesetzt, mit Conversion-Tracking, Landingpage-Optimierung und einheitlichen Ad-Formaten für die Kandidatenakquise
 - Kunden wie Deutsche Bank und BMW gewonnen
- 2014 – 2016 **Smokin' Rabbits GmbH · Performance-Marketing-Agentur · Berlin**
Position: Gründer & Geschäftsführer
- Agentur im damals neuen Mobile-Subscription-Sektor aufgebaut; 1,5 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2015
 - Kunden u. a. Kaspersky, Basebone, Digitalpartner, Gamespipe, Clickdealer und Mundomedia; Awards von Basebone und Clickdealer für außerordentliche Leistungen
 - Team von sechs geführt und zu Performance-Marketing-Spezialisten ausgebildet, viele davon heute in erfolgreichen Unternehmen
- 2008 – 2013 **Selbstständiger Affiliate- & Performance-Marketer · Saarbrücken**
Position: Einzelunternehmer
- Eigenfinanzierte internationale Kampagnen in eCommerce, Mobile Apps, Mobile Subscriptions, Dating, Communities und Games
 - Media Buying auf RTB-Plattformen und Adult-tauglichen Netzwerken (TrafficJunky, JuicyAds) mit Werbemitteln, die zur jeweiligen Plattform passen
 - Media Buying, Landingpages und Tracking von Grund auf gelernt, mit eigenem Geld im Risiko

BILDUNG UND STUDIUM

- 2014 – 2016 **IMK – Institut für Marketing und Kommunikation · Berlin**
Richtung: Marketing und Kommunikation
- Online- und Offline-Kampagnenkonzepte für Kunden wie Deutsche Bahn, MINI und Microsoft, unter Berücksichtigung von Corporate Identity und KPIs
- 2006 – 2008 **Kaufmännische Fachhochschule Saarbrücken**
Richtung: Kaufmann

SONSTIGE FÄHIGKEITEN

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache)

Englisch (fließend)

VON RELEVANZ

- ✓ Meta Ads, Google Ads, X Ads, TikTok, LinkedIn (täglich)
- ✓ Taboola, Outbrain, Quora, TrafficJunky, JuicyAds (Native & Adult-tauglich)
- ✓ Voluum, Binom, Google Analytics (Tracking & Attribution)
- ✓ Shopify, WordPress, Stripe, HTML (Shops & Funnels)
- ✓ Claude Code, eigene KI-Automatisierungen (Spy, Werbemittel, Support)
- ✓ Salesforce, Photoshop (gut)