

Marketing und Business Development

KURZPROFIL

Über zehn Jahre in Vertrieb und Marketing. Ich habe für eine DACH-Agentur den Schweizer Standort aufgebaut und für einen nationalen Aussenwerber programmatische Kampagnen verkauft. Im Baugewerbe habe ich ein Marketingteam geführt. 2023 habe ich mich selbstständig gemacht, 2024 die digital M. GmbH gegründet. Ich führe sie bis heute, in Teilzeit. Zuletzt habe ich in einer Kreativagentur Neugeschäft, Marketing und Innovation verantwortet. Ich komme mit Entscheiderinnen und Entscheidern ins Gespräch. Und ich mache daraus einen Abschluss. Eine Kampagne ist für mich erst fertig, wenn ich weiss, was sie gebracht hat.

KONTAKT

Telefon	+41 79 764 24 74
E-Mail	janickjeromerolli@gmail.com
Adresse	Attikon Kanton Zürich
LinkedIn	linkedin.com/in/janickrolli
Web	janickrolli.com
Pensum	60 bis 80 Prozent

SPRACHEN

Deutsch	Muttersprache
Englisch	C1

SOFTWARE

Google Ads · Meta Ads Manager · Microsoft Ads · LinkedIn Campaign Manager · Google Analytics 4 · Google Tag Manager · Search Console · HubSpot · Brevo · WordPress · Canva und Adobe Creative Cloud · Claude Code · Cloudflare Workers · AI Power User

ERFAHRUNGEN

Growth Manager

Agentur in Zürich · März 2026 – Oktober 2026 · Kommunikations- und Kreativagentur

- Neukundengewinnung und Aufbau der Vertriebspipeline
- Mitarbeit an Pitches für mehrjährige Mandate nationaler Marken
- Innovationsmanagement: neue Leistungen entwickelt und in den Markt gebracht
- Verantwortung für Marketing, Reichweite und Messung
- Zusammenarbeit mit Kreation, PR und Redaktion an einem gemeinsamen Auftritt

Gründer und Inhaber

digital M. GmbH · Oktober 2023 – heute, Teilzeit · Marketingdienstleistung

- Agentur von null aufgebaut: Positionierung, Angebot, Preismodell, Akquise
- Neukundengewinnung über Direktansprache, Website und Netzwerk
- Performance-Mandate in Google, Meta, Microsoft und LinkedIn Ads
- Kunden aus Bau, Bildung, Tourismus, Industrie und Handel
- Der ganze Weg in einer Hand: Erstgespräch, Offerte, Verhandlung, Umsetzung, Betreuung

Marketingleiter

Thermogreen AG · November 2023 – August 2025 · Baugewerbe

- Führung des Marketingteams
- Markteinführung der Marke NOOK (nook.swiss)
- Rebranding von S-Design (sdesign.ch) und Markenentwicklung
- Budgetverantwortung und Leadgenerierung für den Vertrieb

Business Development Manager

Think 11 AG · Mai 2022 – September 2023 · Marketingdienstleistung

- Aufbau des Schweizer Standorts der DACH-Agentur
- Neukundengewinnung, Pitches und Angebote im Schweizer Markt
- Stakeholder-Management für Investoren, Partner und Kunden

AUSBILDUNG

CAS Digital Marketing
ZHAW School of Management and Law
2022

Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis, Professional Bachelor
KV Zürich Business School
2018 – 2020

Kaufmännische Ausbildung Profil E
Juventus Business School
2013 – 2016

PRIVAT

Vater von zwei Töchtern. AI-Nerd aus Überzeugung: Ich baue mit Sprachmodellen eigene Werkzeuge und Agenten für meine tägliche Arbeit. Technik, Software und Ad-Tech treiben mich, Neues früh zu verstehen und einzusetzen.

REFERENZEN

Referenzen aus meinen bisherigen Stationen gebe ich gerne auf Anfrage weiter.

ERFAHRUNGEN, FORTSETZUNG

Account Manager

APG|SGA AG – aymo.ch · April 2020 – April 2022 · Werbedienstleistungen

- Vertrieb von aymo, der Mobile-Targeting-Lösung für standortbasierte Kampagnen
- Verkauf programmatischer Kampagnen, mit regionaler Verantwortung
- Mitentwicklung von aymo und weiteren digitalen Lösungen

Sales Coordinator, Aussendienst und Trainee

Swiss Eyewear Group AG · Februar 2015 – März 2020 · Einzelhandel

- Erster Angestellter im Start-up, mehrere Positionen durchlaufen
- Aufbau von Vertriebsstrukturen, Mitwirkung in Marketing und Stakeholder-Management

Head of Performance Marketing, Ehrenamt

Startup Nights · Januar 2024 – heute · Startup-Event

- Verantwortung für die Performance-Marketing-Kanäle
- Beratung und Unterstützung in Digital Marketing und Tracking

KOMPETENZEN

Business Development

- Neukundengewinnung und Direktansprache
- Pitch, Offerte und Angebotsgestaltung
- Verhandlung und Abschluss
- Pipeline- und CRM-Führung
- Partner- und Stakeholder-Management
- Markt- und Standortaufbau

Performance Marketing

- Google Ads: Search, Performance Max, Demand Gen
- Meta, LinkedIn und Microsoft Ads
- Programmatic und Aussenwerbung
- Conversion-Tracking und Attribution
- GA4, Tag Manager, Server-Side-Tracking
- Budgetsteuerung auf CPA und ROAS
- A/B-Tests und laufende Optimierung

Marketing und Führung

- Marketingstrategie und Positionierung
- Ziel- und KPI-Definition
- Budgetplanung
- Marketing Automation
- Teamführung

BRANCHEN, IN DENEN ICH VERKAUFT UND VERMARKTET HABE

Bau und Gebäudetechnik | Bildung und Weiterbildung | Tourismus und Hotellerie | Industrie und Maschinenbau | Handel und Konsumgüter | Aussenwerbung und Media | Agentur und Dienstleistung | Start-ups und Events