

## Senior Marketing Consultant



**Name:** Heinz Klemann  
**Jahrgang:** 1988  
**Berufserfahrung:** 13 Jahre und 10 Monate  
**Projektleitung:** 10 Jahre  
**Nationalität:** Deutsch

### Kontaktdaten

Adresse | **Hirblinger Straße 47, 86154 Augsburg**  
Telefon - Mobile | **01705552387**  
E-Mail | [heinz@klemann-consulting.com](mailto:heinz@klemann-consulting.com)

### Berufs- und Projekterfahrung

9/2025 – 6/2026  
Remote | **Senior Marketing Consultant**  
blindwerk - neue medien GmbH  
Aufbau und Optimierung von Marketing- und Sales-Strukturen. Strategische & operative Beratung zu Lead-Generierung (u. a. LinkedIn Ads, Cold Outreach). Aufbau von unterschiedlichen Sales & Marketing Funnels mit eigenem Storytelling und Customer Journey. Aufbau spezifischer Ansprachen und Landing Pages. Umsetzung in HubSpot.

3/2025 – 1/2026  
Remote | **Senior Digital Marketing Berater**  
Zahnklinik Tirana  
Aufbau einer Online-Präsenz für eine Zahnklinik aus Tirana (Albanien) im deutschen Markt. Entwicklung von Marke und digitalen Kanälen mit Fokus auf HubSpot als CRM-System und für Landingpages, Google Ads als zentralem Lead-Kanal, Social Ads zur Reichweiten- und Lead-Generierung sowie PR-Maßnahmen und SEO zum gezielten Aufbau von Vertrauen, Sichtbarkeit und Storytelling.

11/2024 – 1/2026  
Remote | **HubSpot Consultant**  
Ryze Digital  
Operative Umsetzung und strategische Steuerung von HubSpot-Projekten für mehrere Endkunden. Dazu gehören der Aufbau und die Optimierung von CRM-Strukturen, E-Mail-Marketing-Workflows, Erstellung von Landing Pages/Website, Lead-Management-Prozessen sowie Automatisierungen in allen HubSpot Hubs.

5/2024 – 12/2024 Remote	<b>Senior B2B Marketing Consultant</b> Xavo Inc. Unterstützung beim Relaunch der Website von Wordpress zu HubSpot. CRM Migration. Aufsetzung diverser LeadGen Maßnahmen über LinkedIn(Pipedrive) und SEO Maßnahmen
2/2024 – 12/2024 Remote	<b>Senior B2B Marketing Consultant</b> RAYLYTIC Software GmbH Unterstützung Überarbeitung der Wordpress und HubSpot Seiten. Aufstellung CRM Migrationsplan. Erstellung Reporting Online Marketing. Entwicklung SEO und LeadGen Strategie über LinkedIn mit Pipedrive
10/2023 – 12/2025 München/Remote	<b>Interim Head of Marketing</b> Travador GmbH Übernahme des Marketing Teams mit dem Auftrag zur Restrukturierung des Marketing Mixes und Budgetverteilung. Fokus auf Ertragsstarke Maßnahmen während Umsatz stabil gehalten werden sollte. Fokus auf organische oder stark Performance getriebenen Kanäle wie E-Mail, App und Affiliate/Partner Marketing.
9/2023 – 2/2024 Remote	<b>Senior Account Manager</b> Charicomm GmbH Account Manager für diverse Kunden mit Fokus auf Search und Social. Entwicklung und Umsetzung diverser Wachstums und LeadGen Maßnahmen.
4/2023 – 6/2023 Remote	<b>Senior Google Ads Campaign Manager</b> LegalForce RAPC Worldwide P.C. – Brand Trademarkia Setup & Steuerung des Google Ads Account für DE – Skalierung des Accounts. Strategische Beratung zur weltweiten Aufstellung der Marke
1/2023 – 7/2023 Dubai/Remote	<b>Senior Social Media Consultant</b> Krown LLC Verantwortlich für die Weiterentwicklung der Social Media Kanäle - Fokus Twitter & Youtube. Strategisch und operative Unterstützung. Unterstützung bei der Weiterentwicklung der Creators Economy Produkte
12/2022 – 2/2023 Remote	<b>Senior Marketing Consultant B2B</b> Kunde anonym Planung und Umsetzung der Sales und Marketingstrategie über LinkedIn und Google Ads. Der Fokus lag dabei auf dem LinkedIn Sales Navigator. Entwicklung allgemeine Marketing Strategie.
6/2022 – 1/2023 Remote	<b>Senior Performance Marketing Manager</b> Data4Life gGmbH Planung und Umsetzung der Paid Social Media, Google Ad Grants und Google Display Kampagnen. Verantwortlich für den Newsletter und Retention Maßnahmen. Optimierung & Reporting der relevanten KPIs
5/2022 – 9/2024 Remote	<b>Senior B2B Marketing Consultant</b> ZEISS Microscopy - AI Software (arivis/APEER) Entwicklung B2B Social-Media-Strategie für LinkedIn und Twitter(X). Aufsetzen und Betreuen Google Ads. Unterstützung Lead Gen Maßnahmen

	via Webinar/Content Marketing & SEO. Verantwortung diverser CRM Maßnahmen über HubSpot. Migration von HubSpot zu Marketo.
3/2022 – 6/2022 Remote	<b>Marketing / SEO Controlling</b> Kunde anonym Aufbau Marketing Controlling und Reporting mit Fokus auf SEO. Automatisierung und Abteilen von Handlungsanweisungen für die SEO Optimierung und den insgesamten Marketing Erfolg.
12/2021 – 12/2022 Remote	<b>Senior Account Manager</b> Starcom Worldwide, Inc. Betreuung diverser Kunden Accounts(SEA), auch Großkunden Accounts. Operative und strategische Optimierung der Accounts. Regelmäßig interne und externe Reportings. Kundengespräche. Jahresplanungen inhaltlich wie budgetär.
11/2021 – 7/2022 Remote	<b>Online Marketing Manager Agentur</b> Kunde anonym Online Marketing Betreuung diverser Kunden mit Fokus auf Paid Search and Paid Social für eine Online Marketing Agentur. Neben der Optimierung der Google Ads und Social Media Accounts werden auch regelmäßige Website Optimierungsaufgaben und Tracking Aufgaben gelöst - meist mit Hilfe von Google Analytics und dem Google Tag Manager. Holistische Betreuung der Kunden!
4/2021 – 12/2021 Remote	<b>Betreuung Google Ads</b> Driverhero Aufsetzen und Entwickeln des Google Ads Accounts. Skalierung des Accounts. Betreuung Account.
12/2020 – 11/2021 Remote/München	<b>Betreuung Performance Marketing</b> Kunde anonym Betreuung des Performance Marketing mit Fokus auf App Marketing. Dabei stehen vor allem die Bereiche Google Ads, Facebook & Instagram Organisch & Bezahlte, Apple Search Ads und Microsoft Ads im Vordergrund.
11/2018 – 9/2021 München/Remote	<b>Marketing Analyse &amp; Reporting + Google Ads Optimierung</b> freelance.de GmbH Betreuung und Optimierung des Google Ads Accounts. Erstellung Reportings und Analysen
11/2018 – 1/2022 Remote	<b>Google Ads Optimierung</b> Wismet GmbH & Co. KG Betreuung und Optimierung Google Ads.
9/2017 – 9/2021 Augsburg/Remote	<b>Online Marketing Agentur Projektleiter</b> BeastBI GmbH Leitung diverser Online Marketing Projekte in der Online Marketing und technisches Marketing Agentur BeastBI. Fokus auf der Optimierung von Paid Search, Social und Websiteoptimierung . Darüber hinaus hoher Fokus auf der Marketing Analyse und datengetriebene Optimierung. Personalverantwortung 9 köpfiges Team

9/2017 – 2/2021 Remote/Köln	<b>Strategische Marketing Beratung</b> Kunde anonym Unterstützung beim Aufbau des Performance Marketing, der Marketing Analyse und Marketing Reporting. Umsetzung diverser Projekt in diesem Themenumfeld und Betreuung der Themen sowohl operativ als auch strategisch
3/2017 – 8/2017 Unterföhring	<b>Analyse und Optimierung Werbeinventar Logik</b> Sevon.One Media Projektbetreuung & Erstellung Anforderungskatalog zur Optimierung der Aussteuerung des Werbeinventars mittels dynamischer Parameter und Betreuung bei der Umsetzung
1/2017 – 12/2017 Remote	<b>Projektleiter im Marketing &amp; Business Development</b> Gaming Atheltes Projektleitung zum Aufbau einer Online Gaming Plattform für das Spiel DotA 2 mit allen dazugehörigen Features im Front- und Backend Bereich wie Website Design, Server- und Drittanbieter Anbindung, Einbindung der Messaging Funktionalität und Aufbau der Userbase.
9/2016 – 12/2016 Remote	<b>Berater Performance Marketing Optimierung</b> Kunde anonym Aufbau und Ausbau Paid Social im Bereich App Downloads
3/2016 – 9/2023 Remote	<b>Berater Marketing</b> Travador GmbH Beratung im Bereich Marketing Analyse, Reporting & Controlling. Betreuung & Optimierung Google Ads
5/2015 – 3/2016 München	<b>Leiter Marketing &amp; BI</b> Travador GmbH <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verantwortung aller Marketing und Business Intelligence Themen</li> <li>- Optimierung des gesamten Online Marketings bis zum Break Even (Sowohl Kosten- als auch Umsatzseitig)</li> <li>- Annähernde Vollautomatisierung der Bereiche CRM und SEA</li> <li>- Aufbau des Social Channels bis hin zum relevantesten Online Marketing Channel</li> </ul>
1/2013 – 4/2015 München	<b>Sales &amp; Marketing Analyst/Controller</b> Zooplus AG <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse und Weiterentwicklung diverser Sales &amp; Marketing Tools</li> <li>- Optimierung Warenkorb Zusammensetzung und Höhe</li> <li>- Optimierung Warenbestellung und Abverkaufsplanung</li> <li>- Funnel-Analysen zur Optimierung des Kaufprozesses</li> <li>- Leitung der monatlichen Sales Performance Meetings</li> </ul>

4/2012 – 12/2012	<b>Sales Controller</b>
Berlin	Groupon
	- Analyse und Aufbereitung Sales relevanter Zahlen unter Verwendung von SQL, Salesforce und VBA
	- Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
	- Konzeptionierung und Realisierung von Projekten im Bereich Business Development

## Ausbildung / Studium

2011	<b>TUM-BWL</b>
München	<b>Dipl. Kaufmann</b>

## Zertifikate

0/2024	<b>SEO I Zertifizierung</b>
0/2024	<b>HubSpot Reporting Zertifikat</b>
0/2024	<b>HubSpot Marketing Software Zertifikat</b>
0/2024	<b>E-Mail Marketing Zertifizierung</b>
0/2024	<b>Inbound Marketing Zertifizierung</b>
0/2024	<b>Digital Marketing Zertifikat</b>
0/2024	<b>Social Media Marketing II Zertifizierung</b>
0/2024	<b>Social Media Marketing I Zertifizierung</b>
0/2024	<b>SEO II Zertifizierung</b>
0/2024	<b>Zertifizierung "Google Ads-Suchmaschinenwerbung"</b>
0/2024	<b>Zertifizierung "Google Video Ads"</b>
0/2024	<b>Google Display Ads</b>
0/2024	<b>Zertifizierung "App-Marketing mit Google Ads"</b>
0/2024	<b>Zertifizierung "Google Shopping-Anzeigen"</b>
0/2023	<b>HubSpot Solution Partner</b>

8/2022	<b>Data Studio Zertifikat</b>
5/2022	<b>Google Tag Manager Zertifikat</b>
5/2022	<b>Google Analytics for Power Users</b>
8/2021	<b>Google Analytics für Fortgeschrittene</b>
1/2021	<b>Apple Search Ads Zertifikat</b>

## Sprachkenntnisse

Muttersprache	<b>Deutsch</b>
Fließend	<b>Englisch</b>
Grundkenntnisse	<b>Portugiesisch</b>
Grundkenntnisse	<b>Japanisch</b>