

Marketing Lead · Jiri Kral

25+ Jahre Marketing- und Kommunikationsexpertise aus neun unterschiedlichen Branchen mit **Führungserfahrung**, von FMCG, Telekommunikation und Consumer Goods bis zu Entertainment und Kreditkarten. **AI-enabled** und vor allem Pionier der **digitalen Kommunikation**, der Websites, Content, Social Media und Communities entwickelte, lange bevor sie zum Marketingstandard wurden.

Ausgeprägte Fähigkeit, Disziplinen zu einem wirksamen System zu verbinden, neue Kanäle aufzubauen und Strukturen zu schaffen, die Wachstum und Innovation ermöglichen.

Strategisch fundiert und **operativ** stark: in **Konzept**, **Branding**, **Content** und Technik, eigenständig wie mit Agenturen.

KONTAKT

Ort	Glattpark, Zürich
Mail	jkr@bluewin.ch
Mobile	076 365 54 74
Web	LinkedIn Profil »
Video	Ich stelle mich vor »

Verfügbar: per sofort oder nach Vereinbarung

SPRACHEN

Deutsch – Muttersprache
Englisch – fliessend
Tschechisch – Muttersprache
Französisch – Fortgeschritten
Italienisch – Grundkenntnisse

KERNKOMPETENZEN & SKILLS

- → Brand Management
- → Go-to-Market- & Marketingstrategie
- → Integriertes Marketing
- → Teamführung
- → Budgetmanagement
- → Stakeholder-Management
- → Kampagnen- & Mediaplanung
- → CRM & Marketing Automation
- → Performance Marketing
- → Content Marketing

TOOLS & TECHNOLOGIE

CRM & Marketing Automation
- → Salesforce, HubSpot
- → Klaviyo, Mailchimp

E-commerce & CMS
- → Shopify plus, Adobe Commerce
- → Magnolia, Typo3, Drupal

Analytics & Reporting
- → Google Marketing Platform
- → Piano- / Adobe Analytics

Kreation & Design:
- → Adobe Creative Suite
- → KI-gestützte Bildgenerierung & Copywriting

Kampagnen & Media:
- → Meta Business Suite
- → Google Marketing Platform

BERUFSERFAHRUNG

09.2025 – 04.2026
Cape Wine Selection SA, Wädenswil | **Senior Projektleiter Marketing**
Konsumgüter, FMCG, befristeter Vertrag/Anstellung

- → 20 % Umsatzsteigerung mit Google Ads erzielt
- → Steuerung und Evaluation nationale Kampagnen für B2C- und B2B-Zielgruppen
- → Verantwortung für neues Premium-Corporate Branding und Neupositionierung
- → Website, SEO und SEA inklusive Budgetvorgaben und ROI-Steuerung
- → Event «South African Days» konzipiert und **umgesetzt**; über CHF 200K Eventumsatz
- → Stakeholder Management, Partner & Sponsoring Konzepte erstellt

04.2019 – 07.2025
Swisscard AECS GmbH, Horgen | **Senior Marketing Manager** (Growth, Akquisition)
Finanzen, FMCG, Kredit

- → Antragsvolumen von ca. 40 Kartenanträgen/Tag auf bis zu 80 gesteigert
- → Kompletter Neuaufbau des digitalem Ökosystems für SWISS Miles & More
- → Branding & Positionierung von reiner Reise-Nutzung auf «Alltagskarte»
- → Erstnutzungsquote der neuen Kreditkarten von 35% auf über 55% gesteigert
- → «Miles Everyday»-Kampagnen konzipiert und eingeführt, inkl. neuem Branding
- → Parallel rund 2 Jahre Betreuung der Marke American Express (Gold, Platinum)
- → Interdisziplinäres Team in unterschiedlichen Bereichen von neun Personen geführt
- → Kartenanträge: Approval-Rate um~20 % mit strategischer Mediaplanung gesteigert
- → Conversion-Rate um bis zu 15 % pro Monat gesteigert, die Zahl neuer Miles & More Members wuchs im gleichen Mass

08/2018 – 04/2019
Filabé of Switzerland und Chopfab Bier (Doppelleu Boxer AG) | Interim Marketing-Mandate
Food & Beverage, Beauty & Lifestyle

- → Leitung des Online-Teams, Initiierung von Influencer Marketing, Agentur-Pitch für Growth Marketing / Hacking des Filabé Beauty & Lifestyle Produkts
- → Projektleiter für die digitale Kommunikation und Redesign der Webseite
- → Doppelleu Boxer: Corporate-Website nach der Fusion vollständig neu aufgebaut: Strategie, Struktur, Content und Koordination der Dienstleister

01.2013 – 04.2018
The Walt Disney Company Switzerland, Zürich | **Senior Product Manager** (GTM, Event)
Entertainment, FMCG, Trade, Retail

- → Bis CHF 1,5 Mio. Budgetverantwortung für 6-8 Film-Releases pro Jahr
- → Marvel-Franchise Verantwortlicher A-Z
- → Schweiz mit 15 % höheren Besucherzahlen durch Digital-First-Strategie
- → Alle Social-Media-Kanäle (Disney, Pixar, Marvel) für die Schweiz eigenständig aufgebaut & moderiert. Beispiel: Facebook Community von 2.3k auf über 250k Follower mit 60% Engagement
- → Fantasy Basel erstmalig aus der Filmbranche geplant, besucht und organisiert

02.2012 – 12.2012
OMD-Mediaagentur, Zürich | **Teamleiter & Digital Director**
Retail, FMCG, Trade, Agency, Mediaplanung & Beratung

- → Fachliche und personelle Führung eines 3-köpfigen Teams
- → Verantwortlich für den Hauptkunden Migros
- → Verhandlungsführung für die Migros-Konditionen
- → Enge Zusammenarbeit mit Branding-, Marketing- und Kommunikationsagenturen
- → Evaluation und Planung eines Mediaplanungstools

ERFOLGE

→ **Swisscard: Approval-Rate von ~52 % auf ~71 %.** Bei sinkenden Antragszahlen Zielgruppenansprache und Mediastrategie neu ausgerichtet, sodass mehr der richtigen Kundinnen und Kunden eine Karte erhielten. Mit dem neuen «Always On»-System und dynamischen Werbemitteln stiegen die Anträge zusätzlich um bis zu 15 %. Wirkung: mehr Neukunden und Members für Miles & More.

→ **Disney Marvel: Digital-First-Strategie für die Schweiz.** Die Schweiz stand nie im internationalen Fokus. Ich entwickelte und setzte eine Digital-First-Strategie um und baute die Social-Media-Kanäle selbst auf: Die Facebook-Community wuchs auf über 250'000 Follower mit 60 % Engagement, die Kinobesucherzahlen stiegen um 15 %.

→ **Zed Digital: L'Oréal von Print auf Online gewonnen.** Der Kunde setzte bis dahin fast ausschliesslich auf Print. Ich realisierte in 2 Wochen eine Online-Kampagne über CHF 50'000 und verhandelte dafür Extrakonditionen mit den Medienhäusern. Ergebnis: 40 % mehr Umsatz als mit TV- oder Print-Kampagnen, der Digitalanteil am Marketingbudget stieg von 5 % auf 30 %.

MEINE ARBEITSWEISE

Ich ergreife Initiative und handle konsequent. Durch meine Erfahrung in mehr als neun Branchen arbeite ich mich schnell in neue Märkte, Prozesse und Organisationen ein. Die grundlegenden Mechanismen erfolgreichen Marketings sind branchenübergreifend vergleichbar. Entscheidend sind die spezifischen Ziele, Kennzahlen, Zielgruppen und die Kultur eines Unternehmens.

Mit einer strukturierten Vorgehensweise erkenne ich Zusammenhänge zwischen Disziplinen, die auf den ersten Blick nicht offensichtlich sind, und entwickle daraus tragfähige Lösungen. Ich denke strategisch, formuliere fundierte Hypothesen und übersetze diese in wirksame strategische und operative Massnahmen.

Führung bedeutet für mich, Klarheit und Transparenz zu schaffen, Vertrauen aufzubauen und Menschen gezielt weiterzuentwickeln. Was ich aufbaue, soll nicht nur kurzfristig wirken, sondern langfristig Bestand haben.

AUS- UND WEITERBILDUNG

→ CAS Digital Advanced Marketing, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)
Schwerpunkte: Digital Marketing, AI, SEA, SEO, eCommerce, Analytics

→ eidg. dipl. Marketing-Manager – SAWI Academy für Marketing & Kommunikation

→ WebPublisher SIZ, IFA – The Knowledge Company

→ eidg. dipl. kaufmännischer Angestellter – KV Business School Zürich

→ Sprach- und Auslandaufenthalt in USA, Kalifornien, Berkeley. FCE und CAE absolviert

→ Nutzung und Selbststudium von AI: Claude (Chat, Co-Work & Code), ChatGPT, Perplexity, Gemini, Adobe Firefly

PROJEKTE

CaffèRe GmbH, Fehraltorf | Familienunternehmen (Lavazza Espresso Point-Franchise, FMCG, B2B, B2C)

→ Franchise-Vertretung für Espresso Point, eines der ersten Kapselkaffeesysteme auf dem Markt
→ Monatsumsatz von über CHF 250'000
→ B2C im Hochpreissegment; B2B mit monatlichem Abo-Modell inkl. passender Maschine
→ Vollständige Aufsetzung und Betreibung des Onlineshops, Logo, Bestellformulare sowie JavaScript-Programmierung
→ Verantwortlich für Website (inzwischen 3.–4. Relaunch), Grafik, Design, Bestellformulare, Broschüren, Kommunikation, Texte, SEO

Freelance Mandate | Deborah Schneider Hairstylist

→ Erstellung einer neuen Website von Grund mit Premium-Branding: www.deborahschneider.ch
→ Redaktions- und Inhaltsplan für die Instagram-Kommunikation einschliesslich der Gewinnung neuer Kunden
→ Erstellung von Bild- und Video-Material für den Instagram Account mit Hilfe von AI Tools

Freelance Mandate | Ashuki Schweiz GmbH (Automotive)

→ Beratungs-Mandat für den Markteintritt sowie für die Vertriebs- und Marketing Kommunikations-Organisation
→ Strategie, Konzeption und Umsetzung von Kommunikation, Brand & Marketing

EARLY CAREER

Orange Schweiz, **Online & CRM Communication Manager**

→ Produkt-Kommunikations-Kampagne «Orange Me» erfolgreich gelauncht: **modulares Abo-Konzept mit interaktiven Videos** zum individuellen Zusammenstellen des Vertrages (Businessman, Talker u. a.)
→ Facebook-Auftritt aufgebaut: von 0 auf 100'000 Fans in nur 3 Wochen (u. a. Ticket-Gewinnspiele statt Verkauf, User-Video-Formate mit Energy «Stars for Free»-Event), über 3 Jahre kontinuierlich ausgebaut
→ Social-Media-Kundenservice eingeführt und Verantwortung des Newsletter-Marketings
→ Betreuung des Event- und Sponsoring-Umfelds von Orange

Zed Digital (Mediaagentur-Netzwerk), **Account Manager & Teamleiter**

→ Kundenbetreuung von namhaften Kunden wie L'Oréal, Cailler, Nestlé, UBS, Axpo, Breitling und Richmont-Gruppe
→ L'Oréal, die bis dahin fast ausschliesslich auf Print setzten, für Online gewonnen: in nur 2 Wochen eine CHF 50'000-Kampagne realisiert, dafür Extrakonditionen mit Medienhäusern ausgehandelt und als Ergebnis erzielt: 40% mehr Umsatz im Vergleich zu TV- oder Printkampagnen, wodurch die Digitalabteilung anschliessend 30 % des gesamten Marketingbudgets erhielt
→ Positionierte sich als Digital-Spezialist und war ausschlaggebend dafür, dass Grosskunden wie L'Oréal und Nestlé von Print auf Online-Investitionen umgestiegen sind
→ Betreuung der gesamten Digitalabteilung inkl. Mediaplänen und Kampagnensteuerung

Swisscom Schweiz, **Online & CRM Marketing Communications Manager**

→ Konzept «Swisscom Sinfonie» entwickelt: User luden Karaoke-Video-Beiträge zu «Love Is In The Air» hoch. Erwartet 500 Videos, Ergebnis: bis zu 10'000 Video-Einreichungen, inkl. Voting-System. Auszeichnung: 2. Platz bei den Swiss Web Awards gewonnen
→ Im Rahmen der Fusion zu «One Swisscom»: Verantwortung für die erste grosse Swisscom-Werbekampagne (Festnetz-, Mobil und Internet-Angebot) inkl. Budget-, Buchhaltungs- und Agenturverantwortung
→ Mitwirkung bei der Vermarktung von «Bluewin TV» (heutiges BlueTV)
→ Entwicklung von Teaser-Formaten (Native Ads) und Produkt-Landingpages mit Angeboten
→ E-Mail-Marketing für Swisscom-«Eigene Produkte», inkl. Bild- und Textkonzeption

WEY Technology, **Head of Marketing, Brand Manager**

→ Verantwortlich für Aufbau des neuen Branddesigns und der neuen Website im Rahmen der Fusion zweier Einzelfirmen
→ Anbieter von Tastatur-/Steuerungssystemen für Trading Floors im Banking – technisches B2B-Umfeld
→ Verantwortlich für Marktauftritt und Kommunikation: Brand, Website und Sales Dokumentation

UBS AG, **Corporate & Internal Communications Manager**

→ Interne/Corporate Communication (Stabsstelle)
→ Alleinverantwortlich für das Intranet der Banking-Produkte – Struktur und Auffindbarkeit für Mitarbeitende im Service optimiert
→ Internes Mitarbeitermagazin «BP Insight» (monatliche Berichterstattung aus den Abteilungen)

Credit Suisse Private Banking, **Projektleiter & Web-Publisher**

→ Projektleitung für preisgekröntes Redesign der Credit Suisse Private-Banking-Website (Premium-Kundensegment)
→ Website wurde zum Standard-Referenzmodell für weitere Applikationen bei Schweizer Banken
→ Zentrale Schnittstelle zwischen Business und IT
→ Text-, Bildmaterial- und Bildsprachen-Kompetenz

Intercity Immobilien AG, **Immobilien Sachbearbeiter (Temporär)**

→ Ursprünglich befristet für administrative Aufgaben angestellt
→ Rasch in Richtung operatives Immobiliengeschäft entwickelt
→ Angebot einer Festanstellung über die ursprünglich temporäre Anstellung hinaus erhalten

Vinum - das internationale Wein Magazin & Club Les Domaines, **Marketing-Assistent & Projektleiter Kommunikation**

→ Mitgliederzahl mehr als verdoppelt: von 2'200 auf 4'000 Mitglieder während der Anstellung
→ Eigenes Konzept für kostenlose Club-Kreditkarte und Partnerschaft mit Diners Club aufgebaut
→ Website von Grund auf konzipiert und aufgebaut, um Leserinnen und Lesern des Weinmagazins Wein erlebbar zu machen: 6x jährlich Weinpakete (2–3 Weine plus Spezialität), Sammelordner mit Degustationsnotizen, Vorstellung ausgewählter Weingüter
→ Halbjahresabo als Testangebot eingeführt
→ Datengetriebenes Vorgehen: systematische Auswertung der Clubmitgliedschaft zur Steuerung von Wachstum und Angebot

Europcar Autovermietung, Zürich, **Administration, Verwaltung & Buchhaltung**

→ Erster Einblick in das Autogeschäft: Mietbetrieb, Flottenplanung und Kundenabrechnung

FREIZEIT UND PRIVATES

Aktuell beschäftige ich mich mit meiner tschechischen Herkunft, die Sprache und Kultur. Das erdet mich. Ich bin Star Trek- und Sci-Fi-Fan und schreibe privat Kurzgeschichten. Was mich daran fasziniert ist das gleiche, was mich im Marketing antreibt: komplexe Systeme verstehen und Geschichten erzählen, die bleiben.

REFERENZEN

Referenzen werden auf Anfrage gerne vermittelt.