



Marketing Lead | Brand, Performance & Growth – Jiri Kral

Integriertes Marketing, Omni-Channel Marketing, Brand Management, Performance Marketing, CRM, eCommerce, Content Marketing, Akquisition, Web & UX, Conversion Rate Optimierung, Teamführung, Projektmanagement

jk@bluwin.ch | +41 76 365 54 74 | [LinkedIn Profil](#) | Verfügbarkeit: innert 14 Tagen oder nach Vereinbarung

PROFIL

Conversion steigt, wenn **Kampagnen, CRM und Brand** als **System greifen**. Mit **diesem Ansatz steigerte** ich bei Swisscard die **monatliche Conversion-Rate** um bis zu **15 %** und brachte die **Erstnutzungsrate** von **35 % auf 55 %**. Bei Disney wuchs die **Facebook-Page** auf über **250K Follower** mit **60 % Engagement-Rate**. Bei Cape Wine erzielten **Google Ads** einen **ROAS** von bis zu **500 %**. Ich denke **vernetzt**, arbeite **hands-on** und **übernehme Verantwortung** für **Strategie** und **Ergebnis gleichzeitig**. Als **Senior Manager** oder **Teamleiter** bringe ich **Struktur, Richtung** und **Umsetzungsstärke**. **Spezialisten-Rollen** führe ich auf ein **systemisches Niveau**, weil ich **Verbindungen** sehe, die **isoliert unsichtbar** bleiben.

- **Performance & Conversion:** Performance-Kampagnen entwickelt bis Conversion und ROAS messbar stiegen
- **Brand Management:** Marken positioniert und über alle Kanäle konsistent geführt, national und international
- **Führung:** Teams, Agenturen und Stakeholder auf C-Level geführt
- **eCommerce & CRM:** Von null aufgebaut und skaliert
- **Integriertes Marketing:** Brand und Performance als System gesteuert, B2C und B2B, digital und klassisch
- **Branchen-Adaption:** Neue Themen schnell erschlossen und ohne Anlaufzeit in wirksame Massnahmen übersetzt

BERUFSERFAHRUNG

SENIOR MARKETING MANAGER

Cape Wine Selection SA, Wädenswil | Konsumgüter, FMCG | Befristetes Mandat | 09.2025 – 04.2026

Schweizer KMU im Import und Vertrieb südafrikanischer Weine, B2C und B2B, im Ausbau der digitalen Marketing-Infrastruktur.

Cape Wine hatte den Willen zur Digitalisierung und die Basis dafür. Ich brachte die Strategie, die Struktur und die Umsetzung, um daraus ein funktionierendes System zu machen. In wenigen Monaten baute ich das strategische und operative Marketing-Fundament auf: Marke, CRM, eCommerce, Performance und Kommunikationsrichtlinien. Das Ergebnis: **20 % mehr Umsatz**, ein klares Markenprofil und Strukturen die nach dem Mandat tragen.

- **Shopify+** Plattform von null **aufgebaut**: Struktur, Wireframes, Content und Launch in einem Projekt verantwortet
- **Markenstrategie** und **CI/CD-Guidelines** entwickelt, um das Unternehmen zum 30-Jahr-Jubiläum auf **Premium-Niveau** zu positionieren
- **Google Ads** von null aufgebaut und **gesteuert**: **ROAS bis zu 500 %** bei kleinem Budget, monatlicher Umsatz **um ~20 % gesteigert**
- **CRM-Strategie**, **Newsletter-Konzept**, **Loyalty-Programm** und **Social Media** neu strukturiert und aufgebaut
- **Agentur- und Dienstleisterführung** für **Kreation, Web und Performance** übernommen

SENIOR MARKETING MANAGER

Swisscard AECS GmbH, Horgen | Finanzsektor, Konsumkredit, FMCG | 04.2019 – 07.2025

Swisscard ist das führende Kreditkartenunternehmen der Schweiz. American Express, Mastercard und Visa aus einer Hand.

Das **SWISS Miles & More** Portfolio war etabliert und erfolgreich. Den Impuls für die nächste Stufe brachte ich: neue Positionierung, neues CI/CD, neue Kanalstrategie, neues Team-Setup. Mit **neun interdisziplinären Spezialisten** setzte ich die **Transformation** um und **steigerte die monatliche Conversion-Rate** um bis zu **15 %** sowie die **Erstnutzungsrate** von **35 % auf 55 %**, ohne den laufenden Betrieb zu gefährden.

- **Portfolio** neu positioniert: von reiner Reisekarte zum alltäglichen Zahlungsmittel «Miles Everyday», **Erstnutzungsrate** von **35 % auf 55 %** gesteigert
- **Medialeistung** durch **Baukasten-Systematik** von **60 % auf 70 %** des Budgets erhöht, monatliche **Konversionsrate** um bis zu **15 % gesteigert**
- **9-köpfiges interdisziplinäres Team** aufgebaut und als **Projektleiter** geführt: **Performance, E-Mail-Marketing, Design, Web** und **Produktmanagement**
- **CI/CD** neu entwickelt und über alle Kanäle durchgesetzt, **Bildwelt** und **Kommunikationssprache** vollständig erneuert
- **Vollständige Budgetverantwortung**, **Jahresplanung** und **Management-Reporting**

SENIOR MARKETING MANAGER

The Walt Disney Company Switzerland GmbH, Zürich | Entertainment & FMCG | 01.2013 – 04.2018

Disney Schweiz verantwortete Kino, Home Entertainment, Events und Merchandise für Marvel, Disney, Pixar und Star Wars.

Der **Schweizer Markt** bietet **weniger Budget**, **weniger Reichweite** und **höhere Preise** als die **Nachbarländer**. Mit **lokalen Mitteln**, **gezielten Partnerschaften** und **klarer Franchise-Strategie** habe ich **trotzdem mehr erreicht** als das **internationale Umfeld** erwartete. **Fünf Jahre Verantwortung** für **Marvel, Disney und Pixar**.

- **Digital-First-Strategie** für **Marvel Schweiz** entwickelt und umgesetzt: **bis zu 15 % mehr Kinobesucher** im **proportionalen Vergleich** zu **D / AT**
- **Go-to-Market-Strategien** für **Marvel, Disney, Disney Animation** und **Pixar** entwickelt: von der **Planung** bis zum **Launch** von bis zu **6 Filmreleases** pro Jahr verantwortet. **Inklusive internationaler Abstimmung** mit **USA** sowie der **DACH-Region**
- **Earned Media Value** bis zu **100K CHF** durch **lokale Partnerschaften** generiert, **Budgetverantwortung** bis zu **1 Mio. CHF** pro Film
- **Disney Schweiz Facebook-Page** auf über **250K aktive Follower** aufgebaut, **60 % Interaktionsrate**, **Agenturführung**, **internationale Abstimmung** mit **UK, D, USA**
- **Fachliche Führung** einer **Junior Marketing Managerin**, **operative** und **strategische Verantwortung** für das **gesamte Filmportfolio**

SKILLS

Marketing und Strategie

Integriertes Marketing, Omni-Channel Kampagnen, Brand Management, Go-to-Market Strategie, Performance Marketing, CRM, E-Mail-Marketing, Automation, Content Marketing, Social Media Marketing, SEA, SEO, Budget Management

Projektmanagement

Monday, Asana, Miro, Figma (Nutzer), MS Office

eCommerce, CMS

Shopify+, Adobe Commerce (Magento), Drupal, Typo3, Magnolia, Wix

CRM, Marketing Automation

Salesforce CRM, HubSpot, MS dynamics, Mailchimp, Klaviyo, Inxmail

Kreation und Content

Adobe Creative Suite (Photoshop, InDesign), Canva, KI-gestützte Bildgenerierung, KI-gestützte Copywriting

Analytics und Advertising

Google Ads, Google Analytics, Social Media Advertising, Adserving (Adform), Hootsuite, Emplifi

Sprachen

Deutsch (Muttersprache)
Tschechisch (Muttersprache)

Englisch C2
Französisch B2
Italienisch (Grundkenntnisse)

EARLY CAREER

Performance und Wachstum

Wachstum entsteht nicht durch mehr Budget, sondern durch **zielführende Entscheidungen**. Bei Zed Digital überzeugte ich L'Oréal Paris, Online-Video als Primärkanal einzusetzen, als Video-Werbung noch in den Kinderschuhen war. **Umsatz stieg** in zwei Wochen um **ca. 40 %**, der **Online-Werbeanteil wurde dauerhaft von 5 % auf 20 %** erhöht. Bei OMD Schweiz leitete ich als Digital Director den gesamten Digital-Bereich, **führte drei Mediaplaner fachlich** und brachte **Migros-Kampagnen auf C-Level** von der Strategie bis zur Umsetzung.

Bei **Orange Communications** verantwortete ich die digitale Marketingkommunikation von der Planung über die Umsetzung bis zum Reporting, immer in enger Abstimmung mit dem klassischen Werbeteam. Ich etablierte eine **Digital-First-Denkweise**, wo digitale Konzepte zuerst entstanden und klassische Massnahmen daraus abgeleitet wurden. Parallel baute ich **Facebook von null auf eine halbe Million Follower** auf. Aus einer Kommentarspalte entstand ein funktionierender **Customer-Care-Kanal**, weil ich Prozesse entwickelte, die keiner von mir verlangt hatte.

Nach Disney übernahm ich zwei Mandate in **FMCG** und **Beauty**. Bei Doppelleu Boxer lieferte ich nach einer Firmenfusion in drei Monaten eine neue **Corporate-Website** mit Struktur, Content und Kommunikationsstrategie. Bei Filabé baute ich das Online-Marketing auf **Growth-Hacking**-Logik um: SEA, Agentur-Pitch, **Social Media**, **Influencer Marketing**. Beide Male von null, beide Male mit klarem Ergebnis.

Marken, Strukturen und Positionierung

Ich habe in komplexen Organisationen **Marken geführt**, **Kampagnen projektleitet** und Strukturen geschaffen, die über mein Mandat hinaus getragen haben. Mit **Budgetverantwortung**, **Agenturführung** für Media und Kreation und dem Anspruch, dass Aussenkommunikation konsistent wirkt. Die Kampagne «Sinfonie» bei **Swisscom** gewann den **Swiss Web Award**, weil ich Agenturführung, Kommunikationsstrategie und Umsetzung als Ganzes verantwortet habe. Der Relaunch von **cspb.com** bei **Credit Suisse Private Banking** wurde in Finanzkreisen als Meilenstein bezeichnet, weil ich nicht nur das Frontend gestaltet, sondern die **Brücke zwischen Business und IT** gebaut habe.

Bei **UBS** strukturierte ich Produktinformationen und Dokumentation so, dass Kundenberater Inhalte schneller finden und direkt einsetzen konnten. Eine interne Lösung, die ohne Auftrag als Vorlage für andere Bereiche übernommen wurde. **Technisches Verständnis** macht mich zu einem besseren Strategen. Ich weiss was umsetzbar ist und wo Abkürzungen langfristig schaden.

Digital Pioneer (Digital Native)

1996 **gehörte ich zu den ersten**, die einen **Onlineshop** und eine professionelle Website für ein KMU aufbauten. Nicht weil es mein Job war. Weil ich wollte. Für CaffèRe baute ich von null eine vollständige **Corporate-Präsenz** auf: Texte, Services, Struktur, SEO und SEA von Anfang an eingebaut. Was als einfaches Bestellformular begann, wurde über vier Re-Designs zu einem vollwertigen **eCommerce-Shop mit Kartenzahlung**.

Parallel betrieb ich von 1995 bis 2005 meine Filmreview-Webseite moviesquare.ch, eine selbst programmierte Filmkritik-Plattform mit über **500K regulären Unique Visits**, als akkreditierter Filmjournalist bei allen grossen Studios. Was ich dort praktizierte, heisst heute **Content Marketing**, **Community Building** und **SEO**.

BERUFLICHE STATIONEN

Filabé of Switzerland AG (Mandat)	11.2018-03.2019
Doppelleu Boxer AG (Mandat)	08.2018-10.2018
OMD Schweiz AG	02.2012-12.2013
Orange Communications SA	02.2009-01.2012
Zed Digital AG	09.2008-01.2009
Swisscom AG	02.2007-08.2008
WEY Technology AG	04.2006-01.2007
UBS AG	11.2002-11.2005, 01.2006-03.2006
Credit Suisse Private Banking	09.1999-08.2002
Club Les Domaines, Intervinum AG	01.1997-07.1998
CaffèRe GmbH (nebenberuflich, Familienbetrieb)	09.1995-12.2023

AUSBILDUNG

- CAS Digital Advanced Marketing, ZHAW mit den Schwerpunkten Digital Marketing, AI (KI), SEA, SEO, eCommerce, SMM, Analytics
- eidg. dipl. Marketing-Manager, SAWI Academy für Marketing & Kommunikation
- WebPublisher SIZ, IFA - The Knowledge Company, Fokus auf: Web Design, Bildwelten, UX/UI Design, Customer Journey
- eidg. dipl. kaufmännischer Angestellter, KV Business School Zürich

FREIZEIT UND PRIVATES

Ich entdecke gerne neue Städte, lade mich am Meer auf und pflege soziale Kontakte. Aktuell beschäftige ich mich mit meiner tschechischen Herkunft, der Sprache und der 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.