



Business Development & Marketing Manager

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. 2024 habe ich meine eigene Agentur gegründet und führe sie bis heute. Zuletzt verantwortete ich bei einer Kreativagentur Neugeschäft, Marketing und Innovation. Ich bringe beides mit: den Zugang zu Entscheiderinnen und Entscheidern und das Handwerk, aus einem Gespräch ein messbares Mandat zu machen. Ich denke in Pipeline und Abschluss, nicht in Kampagnenfolien.

KONTAKT

Telefon +41 79 764 24 74
E-Mail janickjeromerolli@gmail.com
Adresse Attikon
Kanton Zürich
LinkedIn [linkedin.com/in/janickrolli](https://www.linkedin.com/in/janickrolli)
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 · AI Power User

ERFAHRUNGEN

Growth Manager

Zense GmbH · 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 · März 2024 – heute · 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.

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