



SARUJAN THILAGESWARAN

Marketingleiter

08.09.1994

KONTAKT

+ 41 78 975 47 48

sarujan08@gmail.com

Schweizer Bürger

<https://www.linkedin.com/in/sarujan-thilageswaran/>

KENNTNISSE

- Paid Media / Performance Marketing (Google, Meta, LinkedIn)
- Kampagnen- & Funnel-Optimierung (Targeting, A/B-Tests, CRO, Leadgen)
- Tracking & Analytics (GA4, GTM, Hotjar, Search Console; ROI/ROAS/CPA)
- Reporting & Dashboards (Power BI, KPI-Management)
- CRM & Lifecycle (Dynamics 365, HubSpot; E-Mail: Mailchimp/Sendinblue, Automationen)
- Marketing Ops & Automation (Zapier/Workato), Budget Allocation & CBA, GEO

ZERTIFIZIERUNGEN

- HubSpot: Inbound-, Content-, E-Mail-Marketing & Search Engine Optimization (SEO)
- Google Analytics Individual Qualification (IQ)
- Google Ads Zertifikate: Search & Display
- Coursera: Generative AI for Data Scientists Specialization

SPRACHEN

- Englisch: Muttersprache
- Tamilisch: Muttersprache
- Deutsch: B2
- Japanisch: N1

Datengetriebener Marketing- und Business-Professional mit Erfahrung in Performance Marketing, Growth sowie CRM/Lifecycle. Stark in kanalübergreifender Kundengewinnung (Paid, Social, E-Mail, Content), Tracking/Analytics und KPI-Reporting, mit nachweisbaren Erfolgen bei Lead-Qualität und Effizienz. Mehrsprachig (DE, EN, JP, Tamil) und erfahren in bereichsübergreifender Umsetzung.

BERUFLICHE ERFAHRUNGEN

- **Clitec GmbH** 06.2023 - AKTUELL
Marketing & Kommunikation Specialist - 20%
 - Entwickelte und setzte eine datengetriebene, kanalübergreifende Marketingstrategie um (Digital, Social Media, E-Mail, Content).
 - Nutzte Markt- und Wettbewerbsanalysen, Zielgruppensegmentierung sowie Web-Analytics (ROI/ROAS/CPA), um SEO und Kampagnen zu optimieren.
 - Generierte qualifizierte Leads, steigerte die Markenbekanntheit und erreichte die Vertriebs- und Umsatzziele.
 - Markt- und Wettbewerbsrecherche (CH) inkl. Go-to-Market-Empfehlungen.
- **CRCC Asia** 03.2023 - 06.2023
SEA Specialist - 50%
 - Optimierte die Paid- und Organic-Performance durch kontinuierliches Monitoring relevanter Google-Ads-Kennzahlen (ROI/ROAS/CPA).
 - Verfeinerte Keyword-Strategie und Geo-Targeting.
 - Stimte dynamische Social-Media-Inhalte mit CRM-gestütztem Lead-Tracking und Kunden-Insights ab.
- **SWISS WorldCargo** 09.2022 - 11.2022
Praktikant im Bereich Marketing & Kommunikation - 60%
 - Optimierte und standardisierte CRM-Workflows mit Microsoft Dynamics 365 (OneCRM).
 - Betreute Verbesserungen an Landingpages und im CMS zur Steigerung der UX.
 - Erstellte interne Presse- und Kommunikationsinhalte für das SWISS-Team.
 - Bereinigte und validierte Excel-Datensätze (Flugstationen/Services), um präzise, analysefähige Insights bereitzustellen.
 - Interne Kommunikation auf LinkedIn (Content-Planung, Texterstellung und Abstimmung mit Stakeholdern)
- **All-In-One Agentur** 10.2021 - 09.2022
Digital Marketing & Operations Specialist - 100%
 - Steuerung und Optimierung von Kampagnen (Facebook, Google Ads, LinkedIn) inkl. Budget- und Performancekontrolle
 - Tracking-Setup und -Betrieb (Google Analytics, Search Console, Hotjar) inkl. Datenqualitätssicherung
 - Umsetzung conversionstarker E-Mail-Kampagnen (Sendinblue, Mailchimp) inkl. Segmentierung und A/B-Tests
- **SmartBites** 10.2021 - 09.2022
Social Media Manager 50%
 - Social-Media-Management inkl. Planung, Umsetzung und Optimierung von Facebook-Ads (Performance-Vergleiche)
 - Social-Media-Analytics mit Google Analytics (KPI-Tracking, Reporting, Optimierungsmaßnahmen)

AUSBILDUNG

Master of Science – Business Administration (Online Business & Marketing)

Hochschule Luzern
Luzern, Schweiz – 2025

Bachelor in Minorities & Multilingualism

Universität Groningen, Niederlande – 2022

Bachelor in Hospitality Management

BHMS Business & Hotel Management School, Luzern – 2016

REFERENZEN

Nach Anfrage