

BRITTA MICKELER

Customer Lifecycle · Digital Sales · Digital Products & Automation

Zürich · kontakt@brittamickeler.ch · linkedin.com/in/brittamickeler · brittamickeler.ch



PROFIL

Ich arbeite an der Schnittstelle von Customer Lifecycle, Digital Sales, Daten, CRM und Product. Bei Tamedia habe ich digitale Kauf- und Lifecycle-Journeys aufgebaut und optimiert, Funnel- und Performance-Daten ausgewertet, A/B-Tests gesteuert und später ein crossfunktionales Digital-Sales-Team mit KPI-, Budget- und Forecast-Verantwortung geführt. KI und Automatisierung nutze ich praktisch für Analyse, Strukturierung und wiederkehrende Arbeitsabläufe.

BERUFSERFAHRUNG

Tamedia Publikationen Deutschschweiz AG, Zürich

Karriereentwicklung über vier Funktionen von Senior Customer Journey Specialist bis Team Lead Digital Sales

Team Lead Digital Sales — Tages-Anzeiger / Finanz und Wirtschaft | 2025 – 07/2026

- Strategische, fachliche und disziplinarische Führung eines crossfunktionalen Teams für Akquisition, Conversion, Engagement und Retention; Priorisierung von Initiativen entlang des Customer Lifecycles nach Business Impact, Performance und Umsetzbarkeit.
- Steuerung der digitalen Abo-Wachstumsstrategie mit KPI-, Budget- und Forecast-Verantwortung für Conversion, Retention und ROAS; Funnel- und Performance-Analysen, Reporting und A/B-Tests als Grundlage für Priorisierung und Optimierung.
- Fachliche Verbindung von Paid Media, Onsite-Kommunikation, personalisierten Kauf- und Customer Journeys sowie Retention; Weiterentwicklung mit Salesforce Marketing Cloud und Piano.
- Steuerung von Lifecycle- und Wachstumsinitiativen mit Product, Data & Analytics, IT, CRM, Marketing, Customer Service, Redaktion und SEO; Anforderungen, Abhängigkeiten und Risiken in umsetzbare Massnahmen übersetzt.

Head of Hub National — Tages-Anzeiger / Finanz und Wirtschaft | 2023 – 2024

- Identifikation neuer Umsatzpotenziale und Entwicklung produktnaher digitaler Konzepte; für einen Bildungsschwerpunkt Zielgruppen und User Needs definiert sowie Formate, Personalisierungsansätze und KPI-Logik für Sign-ups, Trials, App-Installs und Conversion ausgearbeitet.
- Koordination nationaler Initiativen mit Marketing, Product, Redaktion, UX, IT und Data & Analytics; Business Cases und Entscheidungsgrundlagen für das Management erstellt und unterschiedliche Perspektiven in klare Prioritäten übersetzt.

Leiterin Journey Management | 2021 – 2023

- Verantwortung für automatisierte Customer Journeys und CRM-Prozesse für 12 Titel – von Registrierung und Kauf über Engagement bis Erneuerung und Churn Prevention; Weiterentwicklung digitaler Kauf- und Nutzungserlebnisse entlang des Funnels.
- Entwicklung von Segmentierungen sowie Marketing-Automation- und Personalisierungslösungen mit Salesforce Marketing Cloud und Piano; Optimierung anhand von Kundenverhalten, Funnel- und Performance-Daten sowie A/B-Tests.
- Begleitung des Piano-Rollouts auf Business-Seite mit fachlichen Anforderungen, Business Testing, Fehleranalyse und Troubleshooting gemeinsam mit dem Product Owner; Optimierungspotenziale mit Product und Data & Analytics priorisiert.

Senior Customer Journey Specialist | 2020

- Entwicklung und Optimierung automatisierter Customer Journeys entlang des digitalen Sales Funnels sowie Analyse von Kundenverhalten, Segmenten und Performance zur Identifikation und Priorisierung von Conversion- und Retention-Potenzialen.

Sanitas Krankenversicherung, Zürich

Marketing Managerin | 2017 – 2020

- Fachliche Verantwortung für Digital Marketing in digitalen Kundenprojekten zu Customer Experience, Online Sales, Website-Relaunch und Online-Magazin; Zusammenarbeit mit Fachbereichen, IT und externen Partnern.
- Konzeption digitaler Kampagnen sowie Entwicklung von Tracking-, Remarketing- und Systemintegrationsansätzen für individualisiertes Marketing; Anforderungen an Daten, Tracking und Systeme aus Business-Sicht mitentwickelt.

Yourposition AG (heute Dept Agency), Zürich

Consultant Digital Marketing (AdWords, Branding & Display) | 2013 – 2016

- Beratung von Kunden und Umsetzung digitaler Marketingstrategien für Search/SEA, Display, YouTube und Remarketing; Optimierung auf Basis von Performance- und Web-Analytics-Daten.
- Verantwortung für Kundenmandate; Mitwirkung am Aufbau des Geschäftsfelds Display & Branding inklusive Business Case.

WEITERE ERFAHRUNG

Selbständige Digital-Marketing-Beraterin / eigenes SEA- & Affiliate-Business, San José, USA · 2008–2011

SEA, Affiliate Marketing sowie Google- und NLP-/Search-Projekte

Zünd AG, Berneck — Project Manager · 2002–2006

Online- und Printprojekte mit Kundenberatung, Budgetierung und Koordination interner und externer Partner

b+d promotions, Köln — Junior Project Manager · 1999–2001

Sales-Promotion-Projekte internationaler Kunden mit Planung, Budgetierung und Kundenkontakt

AUSGEWÄHLTE PRAXISPROJEKTE

KI-unterstützte Analytics-Audit- und Reporting-Automatisierung | 2026

- Fachliche Konzeption eines Workflows, der Tracking-, Analytics- und Consent-Signale strukturiert, bewertet und in versionierte Reports überführt; LLMs und Google Apps Script für Logikdesign, Script-Bausteine und wiederverwendbare Reporttexte eingesetzt.

LLM-gestützter Job-Matching-Workflow — persönliches Praxisprojekt | 2026

- Kriterienbasierte Analyse- und Bewertungslogik entwickelt, die Stellenanforderungen strukturiert, belegte und übertragbare Erfahrung trennt und Ergebnisse für die menschliche Prüfung nachvollziehbar aufbereitet.

KOMPETENZEN & SPRACHEN

Kompetenzen

Customer Lifecycle & Digital Sales · Conversion & Funnel-Optimierung · KPI- & Performance-Analyse · A/B-Testing & Optimierung · Anforderungsmanagement & Priorisierung · CRM & Marketing Automation · Crossfunktionale Führung · Stakeholder Management

Systeme & technische Praxis

Salesforce Marketing Cloud · Piano · GenAI/LLM-Tools · Python (Grundkenntnisse) · Google Apps Script (Grundkenntnisse) · n8n (Grundkenntnisse) · C (Grundkenntnisse)

Sprachen

Deutsch: Muttersprache · Englisch: C1 · Französisch: B2

AUSBILDUNG & WEITERBILDUNG

2026	42 Zürich — Piscine · 14.09.–09.10.2026 · Projektbasiertes Programmieren in C, Peer Learning und kollaboratives Problemlösen
2026	CAS Digital Product Management with AI (15 ECTS, erfolgreich abgeschlossen) · HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
2026	PMP® (Project Management Professional) · PMI
2025	Professional Scrum Master I (PSM I) und Professional Scrum Product Owner I (PSPO I) · scrum.org
2025	CS50P: Introduction to Programming with Python · HarvardX / edX
2020–2025	Weiterbildungen in Führung, KI und Digitalisierung · TX Academy
2016	Zertifikatslehrgang Digitales Marketing · Squared Online, Google
1993–1999	Diplom Betriebswirtschaftslehre (Marketing & HR) · Universität Mannheim
1991–1993	Diplom-Kommunikationswirtin BAW · Bayerische Akademie für Werbung und Marketing, München

ENGAGEMENT

Seit 2024 **Toastmasters International** · Präsentation, Moderation und Feedbackpraxis