

Xenia Schmidt-Atanasovski

Head of Digital Marketing & Digital Sales Managerin (IHK)

Puschkinstraße 10, 15834 | 0178 1855809 | atanassovskixenia@gmail.com



Zur interaktiven Webseite



Erfahrene Head of Digital Marketing mit umfassender Expertise in Paid-Content-Strategien, SEO, Conversion-Optimierung, Retention-Strategien und Performance-Monitoring. Zusätzlich ausgebildete Digital Sales Managerin (IHK) und aktuell tätig als Content-Marketing- und KI-Consultant für Unternehmer:innen.

Berufserfahrung

Content Marketing & KI-Consultant

Selbstständig | Seit Mai 2025

Strategische Beratung und operative Umsetzung von KI-gestützten Marketinglösungen für moderne Unternehmen. Fokus auf Effizienzsteigerung durch Automatisierung und datengetriebene Content-Strategien.

Schwerpunkte & Erfolge:

- Entwicklung von KI-Workflows für Content-Erstellung und Distribution
- Beratung zu Prompt Engineering und LLM-Integration in Marketing-Prozesse
- Aufbau von automatisierten Sales-Funnels und Lead-Nurturing-Strecken

Head of Digital Marketing

NIUS / Vius SE & Co. KGaA | Juli 2024 - April 2025

Verantwortung für die gesamte digitale Marketingstrategie und Führung des Marketingteams. Fokus auf Reichweitensteigerung und Community-Building.

Schwerpunkte & Erfolge:

- Entwicklung und Umsetzung von Paid-Content-Strategien (Meta, Google, Taboola)
- Steigerung der monatlichen Website-Besucher um 150% durch SEO-Maßnahmen
- Einführung eines neuen CRM-Systems zur besseren Lead-Verwaltung

Digital Sales Managerin

Vius SE & Co. KGaA | Februar 2024 - Juni 2024

Aufbau und Optimierung digitaler Vertriebskanäle. Enge Zusammenarbeit mit dem Produktteam zur Verbesserung der User Journey.

Schwerpunkte & Erfolge:

- Konzeption und Launch neuer digitaler Abo-Modelle
- Optimierung der Conversion-Rate im Checkout-Prozess um 25%

- Implementierung von E-Mail-Marketing-Kampagnen zur Kundenrückgewinnung

Online Marketing Managerin

Vius SE & Co. KGaA | Juli 2023 - Januar 2024

Operative Betreuung der Social-Media-Kanäle und Performance-Marketing-Kampagnen.

Schwerpunkte & Erfolge:

- Planung und Erstellung von Content für Instagram, LinkedIn und Facebook
- Analyse und Reporting der Kampagnen-Performance
- Community Management und Interaktion mit der Zielgruppe

Ausbildung & Zertifikate

Digital Sales Manager (IHK)

Händlerbund | 2023

Zertifizierter Lehrgang mit Fokus auf E-Commerce, Online-Vertriebsstrategien und rechtliche Grundlagen im digitalen Handel.

Bachelor of Arts (B.A.)

Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin | 2010 - 2014

Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing und Personalmanagement.

Kompetenzen & Tools

Fachliche Kompetenzen:

Digital Marketing Strategie, SEO & SEA, Content Marketing, Social Media Marketing, E-Mail Marketing, Conversion Rate Optimization (CRO), Data Analytics, Projektmanagement

Tools & Technologien:

Google Analytics 4, Google Ads, Meta Business Suite, HubSpot, Salesforce, WordPress, Typo3, Canva, Adobe Creative Cloud, ChatGPT & diverse KI-Tools

Sprachen:

Deutsch (Muttersprache), Englisch (Verhandlungssicher), Russisch (Grundkenntnisse)