

Raffaela Züst

Freelance Marketing Operations & Automation Specialist

Remote CH/ES · +41 78 891 65 46

raffaela.zuest@gmail.com · [LinkedIn](#) · freelance-fraz.ch



Kurzprofil

Ich bin seit über 15 Jahren im Marketing tätig, auf Unternehmens- wie Agenturseite. Heute arbeite ich als Freelancerin mit Schwerpunkten in Marketing Automation, AI-gestützten Workflows, SEO, GEO und Website-(Re-)Launches. Ich entwickle Strategien und setze sie selbst um.

Kernkompetenzen

Marketing Operations

Prozesse, Datenflüsse, Übergaben zwischen Marketing und Sales, KPI-Logik und saubere Dokumentation.

SEO, GEO & Website

SEO- und Website-Audits, Struktur, Content, On-Page SEO, technische Grundlagen, CMS-Pflege und Go-live-Checks.

Lead Generation & Nurturing

Lead Scoring, Nurturing-Strecken, MQL-/SQL-Übergaben und Funnel-Kampagnen entlang der Customer Journey.

AI & Automation

AI und Automationen dort einbauen, wo sie im Alltag helfen: Briefings, Content, CRM-Notizen und wiederkehrende Aufgaben.

Berufserfahrung

FRAZ / selbständig

März 2026 – heute
Remote CH/ES

Freelance Marketing Operations & Automation Specialist

- SEO- und Content-Migration zweier Websites in Silverstripe umgesetzt: Inhalte migriert und qualitätsgesichert, Überschriften strukturiert und interne Links ergänzt.
- URL-Mapping und Weiterleitungen beim Relaunch mitgeprüft; Go-live-Tests für zentrale User-Flows, Pillarpages und Top-100-Seiten durchgeführt.
- Custom GPTs für wiederkehrende Content-Aufgaben erstellt, gepflegt und für weitere Beteiligte freigegeben; Ergebnisse innerhalb der Kundenpolicy fachlich geprüft.

Juni 2025 – Februar 2026
Málaga/CH

Sabbatical & Aufbau FRAZ / Selbständigkeit

- Berufliche Auszeit für Spanisch und AI-Weiterbildung sowie Aufbau von Positionierung und Website für FRAZ.

Umbrella Solutions AG

Juli 2023 – Mai 2025
Zug, remote
60 %

Head of Marketing & Communications

- Marketing eines B2B-SaaS-Unternehmens aufgebaut und verantwortet: Strategie, Branding, Positionierung, Zielgruppen und Buyer Journey entwickelt und umgesetzt.
- Aufbau der Webflow-Website geleitet und Attio-CRM mit Pipelines und automatisierten Workflows für mehrere tausend Kontakte aufgebaut; ActiveCampaign eingerichtet und die Systeme mit Zapier verbunden.
- Demand Generation über LinkedIn, Google Ads und Website umgesetzt; rund sechs mehrstufige E-Mail-Sequenzen für drei Zielgruppen konzipiert und Search- sowie Display-Kampagnen betreut.

zottermedia GmbH

Juni 2022 – Mai 2023
Altdorf/Stans, hybrid
80 %

Senior Digital Marketing Consultant

- Website-Relaunches geleitet und umgesetzt, darunter ein achtmonatiges Projekt: Workshops und Content-Strategie verantwortet, Texte erstellt und redaktionell geführt, Inhalte in Typo3 eingepflegt sowie die Umsetzung des SEO-Konzepts gesteuert.
- Content- und Performance-Kampagnen für B2B- und B2C-Kund*innen umgesetzt; Google Ads geschaltet und SEO- sowie Kampagnenergebnisse mit GA4, GTM, GSC, Sistrix und SEMrush ausgewertet.
- Eine Junior Marketerin in Projektarbeit, Workshops und Kund*innenmandaten fachlich begleitet.

Berufserfahrung

atwork Corporate AG

Oktober 2020 – März 2022
Zürich, Stuttgart,
hybrid
100 %

Chief Marketing Officer & Chief Sales Officer ad Interim

- Branding, Positionierung sowie Marketing- und Sales-Strategie eines B2B-SaaS-Startups aufgebaut und umgesetzt.
- KPI-Frameworks und Performance-Controlling für Marketing und Sales etabliert; Pipedrive-Prozesse optimiert und Marketing Automation mit Autopilot eingeführt.
- Internationales Marketing-Team in der Schweiz, Deutschland und Spanien sowie das deutsche Sales-Team ad interim geführt; an CEO, Vorstand und Investor*innen rapportiert.

Innovation Process

Technology AG (ipt)
September 2018 –
August 2020
Zug/Zürich/Bern,
hybrid
100 %

Data-Driven Marketing Specialist

- Internen Website-Relaunch von WordPress auf Django CMS mit Geschäftsleitung, HR, Fachbereichen und externer Agentur geleitet; Informationsarchitektur und Content-Strategie auf Buyer Personas und B2B Buying Center ausgerichtet und das Projekt im Zeitrahmen und Budget umgesetzt.
- KPI-Framework für Kampagnen- und Website-Performance aufgebaut, Ergebnisse regelmässig ausgewertet und der Geschäftsleitung präsentiert.
- Contact-Scoring-Modell zur Priorisierung relevanter Kontakte konzipiert und mit einer externen Spezialistin in Salesforce und Pardot umgesetzt.

a&f systems

April 2014 – August 2018
Sursee, onsite
60–90 %

Verantwortliche für Marketing & Kommunikation

- Marketingkommunikation als Alleinverantwortliche und Mitglied des Verkaufsteams konzipiert, geplant und umgesetzt, inklusive Budget- und Kostenkontrolle; zwei Praktikantinnen betreut und geschult.
- Website-Relaunch mit Fokus auf Content und Inbound Marketing praktisch selbstständig umgesetzt; Inhalte in Drupal eingepflegt und anschliessend Content, SEO, Tracking und Auswertung weitergeführt.
- Monatlichen Newsletter an rund 4'000 Empfänger*innen redaktionell verantwortet und die Mailchimp-Automation betreut; das zweimal jährlich erscheinende, 34-seitige Kundenmagazin vollständig verantwortet und die gesamte Redaktion übernommen (Auflage 8'000, Versand an rund 6'000 Empfänger*innen).

2006–2014

Weitere Stationen

- Fachfrau Marketing & Kommunikation · Scriptum GmbH · 2009–2013: Redaktion, Print, Web und Projektarbeit.
- Freelance Marketing & Kommunikation sowie befristete Kommunikationsrollen · Alpen-Initiative und BLU AG · 2013–2014. Praktikum Marketing & Kommunikation · BLU AG · 2006–2007.

Ausbildung

Lizentiat in Gesellschaftswissenschaften (lic. rer. soc.)

Universität Freiburg · 2003 – 2011
Hauptfach Medien- und
Kommunikationswissenschaft · Abschluss:
insigni cum laude
Gemäss Gleichwertigkeitsbescheinigung der
Universität Freiburg: gleichwertig mit einem
Master of Arts.

Weiterbildungen

AI in Marketing Operations & Automation, Alnauten · 2024–heute: AI-gestützte Content- und Prozess-Workflows, Prompting, Claude/Cowork und Custom GPTs.

AI Power User, Alnauten · 2025, abgeschlossen: AI-Tools für Content, Briefings und wiederkehrende Aufgaben praktisch einsetzen.

AI Mitarbeiter Bootcamp, Alnauten · 2026, abgeschlossen: AI-gestützte Prozesse und wiederverwendbare Workflows für den Arbeitsalltag strukturieren.

SEO Fundamentals, OMR Academy · 2022: SEO-Strategie, Keyword- und Content-Strategie, Website-Architektur, Indexierung, technische Grundlagen, KPIs und Reporting.

Performance Check – Controlling für Ihre Inhalte, MAZ · 2020

Owned Data – So messen Sie Ihre Kommunikation, MAZ · 2020

Kompaktkurs Onlineredaktor, MAZ · 2018

CAS in Event-Management, Hochschule Luzern · 2013

Tools

CRM & Marketing Automation: Attio, ActiveCampaign, HubSpot, Salesforce, Pardot, Pipedrive, Autopilot, Mailchimp, Zapier, n8n

AI & Kollaboration: ChatGPT, Claude, Claude/Cowork, Codex, Custom GPTs, Google AI Studio, Jira, Confluence, Asana, Azure DevOps, MS Teams

Web, SEO & Analytics: Webflow, Silverstripe, Typo3, Drupal, Django CMS, WordPress, GA4, GTM, Google Search Console, Hotjar, Sistrix, SEMrush, Google Ads, LinkedIn Ads

AI-gestützte Arbeitsweise: AI-Workflows mit Kontextdateien, wiederverwendbaren Skills, Prompt-Bibliotheken und Connectoren aufbauen; Outputs prüfen und Übergaben dokumentieren.

Sprachen Deutsch: Muttersprache · Englisch: fließend in Wort und Schrift · Spanisch: gute Kenntnisse