

MARKUS JASTROCH

Senior Marketing Professional (Betriebswirt)

Strategischer Gestalter & Hands-on-Mentor für Mittelstand & KMU

An der Residenz 5 in 55270 Sörrenloch (bei Mainz)

markus@jastroch.de, +49.171.386.24.26

[linkedin.com/in/markusjastroch/](https://www.linkedin.com/in/markusjastroch/)



Persönliches Vorwort & Leser-Orientierung

„Ich wirke. Das Team erreicht.“

Technologische Innovationen, insbesondere im Bereich KI, steigern die Effizienz radikal; dennoch bleiben tiefgreifendes menschliches Verständnis, Urteilsvermögen und Verantwortung unersetzbar.

Als Digital Native verbinde ich datenbasierte Erkenntnisse mit Intuition und empathischer Führung. Meine Stärke liegt darin, Marketingorganisationen nicht nur strategisch auszurichten, sondern Teams als Mentor mitzunehmen, junge Talente aufzubauen und im KMU-Umfeld anpackend mitzugehen.

Karriere-Narrativ: Roter Faden ab 2009

Phase & Zeitraum	Fokus & Mandat	Kernziel & Ergebnis
PHASE 1 (2009 – 2020) 11 Jahre Stabilität pyramid transtec SYSGO (Thales)	Führung, Skalierung & M&A-Integration	Aufbau internationaler Marketingteams, ABM-Einführung. Nach M&A- Vollintegration durch Thales geordnete Übergabe.
PHASE 2 (2021 – 2024) 3 Jahre Spezialprojekte wikendu ECOS	Freiberufliche Transformations- und Interim-Mandate	Bewusst projektorientierte Tätigkeit, um parallel die Betreuung meines schwer erkrankten Vaters flexibel sicherstellen zu können. Umsetzung befristeter Projekte im B2B-Marketing (u. a. wikendu und ECOS), jeweils planmäßig abgeschlossen.
PHASE 3 (2025 – heute) Ziel-Positionierung Interim & KMU-Fokus	Hands-on Mentoring & KI-Transformation	Zukunftssicherung & Team-Enabling für den Mittelstand: Pragmatisches Mitpacken, KI/GEO-Integration und Förderung von Nachwuchskräften.

Kurz und knapp auf einen Blick:

Nach über einem Jahrzehnt erfolgreicher Führungsarbeit entschied ich mich ab 2021 bewusst für **freiberufliche Transformations- und Interim-Mandate**. Diese Form der Zusammenarbeit ermöglichte mir, parallel die Betreuung meines schwer erkrankten Vaters sicherzustellen, ohne auf anspruchsvolle Projekte im B2B-Marketing zu verzichten. Heute liegt mein Fokus auf einer **langfristigen „Heimat im Mittelstand“** (KMU), in der ich mein strategisches Wissen einbringe, pragmatisch mitanpacke und als Mentor für Nachwuchskräfte wirke.

Zusammenfassung & Leistungsprofil

Sinnvolles Daily-Marketing-Business ist für mich Selbstverständlichkeit. Mit **über 16 Jahren in verantwortungsvollen Funktionen** begleite ich den digitalen und kulturellen Wandel – von klassischer Markenführung über Account-Based Marketing (ABM) bis hin zur reflektierten Integration moderner KI-Anwendungen und Generative Engine Optimization (GEO).

Als hands-on orientierter Führungskopf verbinde ich strategische Weitsicht mit operativer Umsetzungsstärke. Mir geht es nicht um Hierarchie oder Titel; das brauche ich nicht mehr. Sondern um **Wirkung, Effizienz und Menschlichkeit**. Als Mentor gebe ich mein Wissen leidenschaftlich an jüngere Kollegen ab und schaffe eine wertebasierte Kultur der Wertschätzung.

Einflüsse des Team-Jastroch-Marketings auf das Unternehmensergebnis

+19 %	-15 %	+21 % p.a.	+25 %	+15 %
Umsatzwachstum (Marketinganteil)	Kosten-Umsatz Relation	SQL Steigerung	Funnel Effizienz	KI Zeitersparnis

Berufserfahrung (Chronologisch)

2021 – heute

Freiberuflicher Interim Marketing Manager / Consultant

2025 – heute	Projektarbeit, Freiberufliche Transformations- und Interim-Mandate
2024 – 2024	ECOS Technology in Oppenheim, (Spezialist für IT-Sicherheit)
2021 – 2023	wikendu GmbH in Dreieich, (Beratung & IT)

- Freiberufliche Transformations- und Interim-Mandate für mittelständische Technologieunternehmen. Bewusst projektorientiert, um parallel die Betreuung meines schwer erkrankten Vaters flexibel sicherstellen zu können.
- Strategische Neuausrichtung von Marketingorganisationen, von Employer Branding und Markenpositionierung bis zur Go-to-Market-Strategie und vertrieblichen Integration.

- Konzeption, Aufbau und Weiterentwicklung leistungsfähiger Marketingstrukturen einschließlich Budgetsteuerung, KPI-Systemen sowie Performance- und Prozessmanagement.
- Entwicklung und Umsetzung datenbasierter Marketing-, Recruiting- und Lead-Generierungsstrategien über Web, Social Media, Events und Omnichannel-Kampagnen.
- Einführung moderner Marketingmethoden wie Account-Based Marketing (ABM), Generative Engine Optimization (GEO), KI-gestützter Prozesse und agiler Kennzahlensysteme.
- Befähigung von Führungskräften und Teams zur praxisnahen Nutzung von KI, Optimierung von Arbeitsabläufen sowie Mentoring im digitalen Wandel.
- Erfolgreiche Umsetzung sämtlicher Mandate mit planmäßiger Übergabe der aufgebauten Strukturen und nachhaltiger Verankerung der entwickelten Prozesse.

2015 – 2020

Director Marketing

SYSGO AG (Member of THALES Group), Klein-Winternheim (Embedded Systems & Safety/Security)

- **Verantwortung:** Gesamtverantwortung für das internationale B2B-Marketing, Budgetsteuerung, PR, Messen und Account-Based Marketing (ABM).
- **Meilensteine:** Erfolgreiche Neupositionierung der Marke in Hochtechnologie-Märkten (Aerospace, Automotive, Defense); Market-Intelligence-Analysen und Customer Journey Mapping.
- **Abschluss der Station:** Nach der vollständigen M&A-Übernahme durch den Thales-Konzern und der konsolidierenden Umstrukturierung der Marketing-Gruppenfunktionen geordnete Übergabe der Verantwortung.

2011 – 2015

Director Marketing

transtec AG, Tübingen (IT-Lösungen & Server/Storage)

- **Verantwortung:** Marketing, Kommunikation und E-Commerce für die DACH-Region sowie Frankreich, UK, Belgien und die Niederlande.
- **Ergebnisse:** Entwicklung länderübergreifender Go-to-Market-Kampagnen und Differenzierungsstrategien in Teilmärkten.

2009 – 2011

Leiter Marketing

pyramid AG, Freiburg (Industrial PC & Automation)

- **Verantwortung:** Gesamtverantwortung für alle Marketingaktivitäten in Deutschland und Frankreich inklusive Budgetierung.
- **Ergebnisse:** Implementierung zielgruppenspezifischen Kampagnenmanagements und Etablierung klarer Spezialisierungsstrategien.

Ausbildung & Qualifikationen

- **2025 – 2026 (Q4-Q1):** Strukturiertes Selbststudium: Strategische KI-Integration, Prompt Engineering & Prozessoptimierung
- **2007 – 2009: Betriebswirt (IHK)**, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf (*Schwerpunkt: Investitionsgütermarketing*)
- **01/2022 – 06/2022:** C-Trainer Breitensport (Deutscher Olympischer Sportbund - DOSB)
- **09/2019:** Anerkannter Berater deutscher Weine (Deutsches Weininstitut)
- **10/2012:** Leadership Workshop: „Führung“ (Akademie für Führungskräfte der Wirtschaft GmbH)

Spezielles Kompetenzprofil

Kompetenz-Domäne	Kernkompetenz	Pragmatischer Mehrwert für KMU
Personale Kompetenzen	Resiliente Führung & Integrität	Besonnenheit unter Druck, hohe Lernbereitschaft, Bodenständigkeit und Humor.
Sozial-Kommunikativ	Serving Leadership & Mentoring	Mentor-Rolle: Führung auf Augenhöhe, Förderung junger Talente, Schutz des Teams, Schaffen von Vertrauen.
Methodische Stärken	Change Management & GTM	KPI-basierte Wachstumsstrategien, effiziente Prozessstrukturen ohne unnötige Bürokratie.
Fachlich & Technisch	KI-Governance & MarTech	Practical Prompting, GEO (Generative Engine Optimization), CRM-, Automation- und Omnichannel-Steuerung.

Auszeichnungen & Sonstiges

Auszeichnungen:

- **2024:** Deutscher Golf-Medienpreis by BMW (Social Media & Kommunikation)
- **2023:** Deutscher Golf-Medienpreis by BMW (Kommunikation & Web-UX)
- **2019:** EU Gateway Business Avenues (Go-to-Market)
- **2014:** IBM Beacon Awards (Go-to-Market)
- **2010:** Intel Channel Marketing Innovation Award

Sprachen & Führerschein:

- **Sprachen:** Deutsch (Muttersprache), Englisch (Fachkundige Sprachkenntnisse / B2-C1)
- **Interessen:** Sport, Literatur, Kulinarik & Kochen, Neurophilosophie
- **Führerschein:** A1, B, C1, BE, C1E