

MARTIN RUCZIZKA

Chief Marketing Officer · Geschäftsleitung Marketing & Wachstum

**Ich entwickle datengetriebene Wachstumsarchitekturen,
die Marketing-Investitionen in planbare Umsätze übersetzen.**

Neubaugasse 53/30, 8020 Graz · +43 660 970 71 99 · martin@ruczizka.com



PROFIL

Marketing- und Growth-Verantwortlicher mit **über 12 Jahren vollständiger P&L-Verantwortung** in einem digitalen Bildungsunternehmen — **~7 Mio. € Umsatz und ~1,58 Mio. € Gewinn verantwortet (Ø Gewinnmarge ~22,6 %) über 12 Jahre**. Selbstverständnis als Architekt integrierter Umsatzsysteme: Performance Marketing, Vertrieb, Pricing und MarTech als durchgängig abgestimmtes und automatisiertes Gesamtsystem geführt — mit klarer Brücke von Werbekosten zu Deckungsbeitrag, nicht als isolierte Abteilungen. Operativer Output eines kleinen Marketing-Teams aus einer Solo-Position, über eine Architektur aus **40 externen Spezialisten** und gezielter Programmierung.

Aktuell als **Interim-Lead für Marketing & MarTech-Transformation** mit Fokus auf zukunftssichere Weiterentwicklung und KI-Integration im Einsatz — bewusst operativer Hands-on-Schritt zur Neuausrichtung von Funnel-, Tracking- und CRM-Systemen. Ab April 2026 verfügbar für neue Mandate.

FÜHRUNG & STEUERUNG

- **40 externe Spezialisten** im Marketing- und Tech-Umfeld aufgebaut und über Jahre fachlich geführt — Mag., Master- und Doktorat-Absolventen rekrutiert und in produktive Umsetzung gebracht. Strukturierte Wissens- und Dokumentationsprozesse sichern skalierbares Marketing-Know-how.
- **40+ Marketing-Agenturen und externe Beratungsstellen** über mehr als 12 Jahre gesteuert — inkl. 320k € Strategie-, Rechts- und Finanzberatung. Klare Zielvorgaben entlang von Performance-, ROI- und Wachstumskennzahlen, konsequente Ergebniskontrolle sowie strukturierte Vertrags- und Kostensteuerung.
- **Solo-Modell mit 7-Personen-Output** — operative Marketing- und Wachstumssteuerung mit On-Demand-Outsourcing (Programmierung, Design, Content) inkl. projektbasierter 100k-€-Umsetzungen. Bewusst schlanke Struktur bei vergleichbarem Output — zugunsten von Skalierbarkeit, Reaktionsgeschwindigkeit und Wirtschaftlichkeit.
- **Hiring, Onboarding & Off-Boarding im Marketing- und Spezialistenumfeld** — Auswahl, Einarbeitung und Steuerung externer Spezialisten; Trennungen sauber und vertraglich konform umgesetzt. Zusammenarbeit geprägt von klaren Prozessen, Performance-Fokus und transparenter Leistungsbewertung.
- Steuerung externer Strategie-, Rechts- und Finanzberater — komplexe Themenbereiche strukturiert geführt und Ergebnisse konsequent in Marketing-, Budget- und Wachstumsentscheidungen überführt.

KERNRESULTATE

- **~7 Mio. € Umsatz und ~1,58 Mio. € Gewinn verantwortet (Ø Gewinnmarge ~22,6 %) über 12 Jahre in vollständiger P&L-Verantwortung** — Aufbau und Skalierung eines performanceorientierten Bildungs-Geschäftsmodells inkl. Cashflow-, Budget- und Restrukturierungs-Entscheidungen.
- **Cashflow- und Wirtschaftlichkeits-Steuerung über 12 Jahre** — Werbe-, MarTech-, Beratungs- und Personalkosten konsequent an Deckungsbeitrag und Liquidität ausgerichtet. Investitionsentscheidungen (650k € MarTech, 320k € Beratung, 385k € Programmierung) auf Basis klar definierter ROI-Logiken getroffen.
- **Durchgängige Verknüpfung von Marketingdaten mit realen Umsätzen (Closed-Loop-System) mit 100 % Sales-Datenkonsistenz** — DSGVO-konformes Tracking verbindet Lead-, Sales- und CLTV-Daten direkt mit den tatsächlichen Umsätzen.
- **Steuerung von Marketing und Budget auf Basis des tatsächlichen Kundenwerts (CLTV)** — Verknüpfung von Werbekosten, CRM- und Finanzdaten als Grundlage für die Steuerung der maximalen Akquisekosten und Aktions-Profitabilität.
- **Eigenes dynamisches Rabatt- & Preissteuerungs-System (HubSpot CMS)** — vollautomatisierte Preis- und Aktionssteuerung für 30+ Produkte mit direktem Hebel auf Conversion-Rate, Deckungsbeitrag und Profitabilität.
- **650k € MarTech- und Produktinfrastruktur aufgebaut** — vollautomatisierte End-to-End-Prozesse über alle Geschäftsbereiche hinweg (Marketing → Sales → Service → Accounting) inkl. BMD-Schnittstellen. Solo-Kapazität mit Output eines kleinen Teams.

BERUFLICHE STATIONEN

SITYA Institut GmbH & Co KG · 2014 – 03/2026

Interim Marketing & MarTech Transformation Lead (2025 – 03/2026) · **Geschäftsführer (2021–2025)** ·
Geschäftsassistenz mit operativer Gesamtverantwortung (2014–2021)

Mandat (durchgehend, 12 Jahre): Operative Gesamtverantwortung für ein digitales Bildungsunternehmen — Strategie, Marketing, Vertrieb, MarTech, Produktentwicklung, HR-Recruiting und Finanzen. Aufbau aus dem Einzelunternehmen heraus, Skalierung in den Peak und ab 2025 **strategischer Lead für Future-Proofing & AI-Integration** — bewusst gewählter operativer Hands-on-Fokus, um den Tech-, Funnel- und CRM-Stack im Marktumbruch durch AI Overview / Zero-Click Search selbst auf 2026-Standard zu re-engineerieren. Eine strategische Entscheidung gegen Delegation und für Restrukturierung aus der Maschinenraum-Perspektive.

- **P&L:** Aufbau eines Bildungs-Geschäftsmodells mit kumuliertem Umsatzvolumen ~7 Mio. € netto über 12 Jahre; vollständige Verantwortung für Cashflow, Budgetentscheidungen und strukturelle Anpassungen.
- **Closed-Loop-Reporting & Compliance:** Aufbau eines konsentfreien Server-Side-Tracking-Setups (spezialisiertes EU-Analytics-Tool, anonymisierte ID-Brücke) mit harter Offline-Conversion-Rückführung ins CRM — Lead-, Sales- und CLTV-Werte im HubSpot in 1:1-Übereinstimmung mit den realen Buchhaltungs-Umsätzen. DSGVO-Standard als „Highest Common Denominator“ angewandt.
- **CLTV-Architektur über Daten-Silos hinweg:** Verknüpfung von Werbekosten (Google Ads), CRM-Daten (HubSpot Kaufhistorie) und Finanz-Daten (Margen, Stornoquoten, Vertragslaufzeiten) zu einer durchgängigen CLTV-Logik. Macht aus „Cost-per-Lead“ eine vollständige Wirtschaftlichkeits-Rechnung — Grundlage für Werbebudget-Caps, Akquise-Limits und Aktions-Profitabilität.
- **Prozess-Vollautomatisierung & System-Integration:** Durchgängig automatisierte Infrastruktur — von Lead-Eintritt über Anmelde-/Bezahl-Strecken, E-Mail-Lifecycle, CRM-Verknüpfung, Server-Anbindungen bis zu accounting-relevanten BMD-Schnittstellen. KI-gestützte Workflows und gezielter Programmierer-Einsatz für Sonder-Anforderungen — als Solo-Kapazität mit dem operativen Output eines kleinen Teams.
- **Performance Marketing:** Steuerung von über 1 Mio. € Google-Ads-Budget bei einer Kosten-Umsatz-Relation von 7:1 — Account-CPC 0,59 €, Top-Cluster-ROAS bis 80 (Asset-Group-/Keyword-Ebene), kontinuierliche Budget-Umschichtung in High-Performer-Cluster.
- **Eigenentwickelte Bidding-Automation:** Konzeption und Betrieb eines Auto-CPC-Skripts (Google Ads Script, JavaScript) — mehrphasige Logik (Anfangsphase auf ALL_TIME-Daten, Skalierungsphase auf LAST_14_DAYS), Initial-CPC-Cap (0,89 €), Hard-Cost-Limits (200 €), **regelbasiertes Kampagnen-Steuerungs-System** und Dry-Run-Modus. Wirkung: planbare CPC-Steuerung, kontrollierte Skalierung gewinnbringender Cluster, kein Blindflug in Plattform-Algorithmen.
- **Funnel- & Suchintent-Architektur:** Kampagnenübergreifendes Ausschluss-System mit präzise benannten Listen ([Global] Allgemeine Conversion-Bremsen, [Sale-Schutz] W-Fragen, [Lead-Schutz] Sale-Keywords, [Brand-Schutz] Exakt-Phrase) und nachgelagerter FAQ-/Sales-Support-Infrastruktur — verhindert Kannibalisierung zwischen Brand-, Lead- und Sale-Kampagnen, schließt den Funnel bis zum Self-Service-Support. Optimiert wird über eine adaptive Score-Formel mit dynamischem Wachstums-Exponent — schaltbar zwischen Stabilitäts-, Skalierungs- und CLTV-Modus, anpassbar an die jeweilige Geschäftsanforderung. Entscheidungsgrundlage für Asset-Group- und Kampagnen-Reallokation, übertragbar auf andere Kanäle und Bewertungs-Logiken.
- **HubSpot Customer-Assistenz-KI-Chat:** Einrichtung und strukturierte Anlernung des HubSpot-AI-Chats auf Basis eines kuratierten FAQ-Bestandes — Self-Service-Antworten in Echtzeit, spürbare Entlastung der Service-Personalkosten und 24/7-Verfügbarkeit ohne zusätzliche Mitarbeiter.
- **Eigenes Rabatt- & Preissteuerungs-System (HubSpot CMS, HubL/HubDB):** Drei-Tabellen-Architektur (Sales-Cards, Hero-Assets, Rabatt-Engine) mit zeit-, preis- und themenbasiertem Matching, automatisiertem Payment-Link-Routing über fünf Rabatt-Phasen x drei Zahlungsarten x zwei Produktvarianten und eigener cache-resistenter Echtzeit-Steuerung gegen das HubSpot-Prerendering. Effekt: Aktions-Tageswechsel-Latenz von Stunden auf < 2 Minuten reduziert, konsistente Preis-/Badge-/CTA-Darstellung über alle Module.
- **KI-gestützte Programmierung & MCP-Architektur:** Eigenständige Umsetzung von HubSpot-Custom-Modulen (HTML, HubL, JS, CSS) und komplexen System-Architekturen (React, Node.js, APIs) via KI- und MCP-gestützten Workflows. Dies ermöglicht die autarke Entwicklung von State-of-the-Art-Komponenten – wie ressourcenschonenden Hero-Modulen (Single-Load-Verfahren) oder fließender Responsiv-Typografie – sowie die operative Skalierung von MarTech-Stacks ohne Vollzeit-Entwickler, was technische Transformationen massiv beschleunigt.

- **MarTech & Tech-Infrastruktur:** HubSpot-Stack inkl. Lizenz-/Wartungs-Architektur (~190k €), Tracking-Setup, IT-Infrastruktur und IT-Projektmanagement (~50k €) — voll integriert mit Sales-Pipeline.
- **IT-Gesamtinfrastruktur & Organisations-Aufbau:** Steuerung der gesamten IT-Infrastruktur von Hardware (Windows-Laptops/PC-Ausstattung, Peripherie) über Software-Stack-Einrichtung bis zu Microsoft-365-/SharePoint-Architekturen für Team-Zusammenarbeit, Doku und Projektmanagement. Aufbau effizienter Organisationsstrukturen und Projektmanagement-Planungen — eine im KMU-Umfeld seltene Kombination aus Marketing-Führung und IT-Backbone-Verantwortung.
- **Wissens-Architektur, Schulung & Doku-Disziplin:** Aufbau und Steuerung eines Beraterstamms von 40 externen Spezialisten, mehrjährige fachliche Schulung und Briefing von Mag.-, Master- und Doktorat-Absolventen, Verfassen hochkomplexer Spec Docs, Management Summaries und mehrere hundert Seiten interner Dokumentation. Doku-Disziplin auf Audit-Niveau — strukturierte Aktensysteme nach juristischem Vorbild, Wiki-Pflege, nachvollziehbare Wissensspeicher. Macht Wissen übergabefähig, nicht personenabhängig.
- **Marketing-nahe Produktentwicklung:** Steuerung von Programmierung (~385k €), Kursdesign (~70k €) und Autoren — Hybrid aus Marketing- und Produkt-Verantwortung.
- **Beratung & Compliance:** Steuerung externer Strategie-, Rechts- und Finanzberatung über 320k € — komplexe Strukturen souverän geführt.
- **Industrielle SEO & Knowledge-Graph-Pflege:** Sitemap, interne Verlinkung, Branding, Pillar-/Cluster-Architektur, JSON-LD-Schema-Cluster, Backlink Autoritätsaufbau in Kombination von robots/disavow-Strategie, strukturierte Wikidata- und Knowledge-Graph-Pflege — Indexierungs-Pipeline für >100 Seiten/Monat (alleine umsetzbar, mit zwei erfahrenen Marketern operativ sicherer).
- **Strukturwandel-Management 2025 — Interim-Lead für MarTech-Transformation:** Aktive operative Anpassung an strukturelle Marktveränderungen (Zero-Click Search, AI Overview) als bewusst gewählter Hands-on-Schritt — strategischer Lead für Future-Proofing & AI-Integration mit Re-Engineering von Tech-, Funnel- und CRM-Stack auf 2026-Standard. Operativ getestete KI-Channel-Strategie für Perplexity / ChatGPT / AI Overview.

KERNKOMPETENZEN

| Strategie & Führung | Performance & Daten | Tech & Produkt |
|-----------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|
| P&L-Verantwortung & Cashflow-Steuerung | Google Ads (Senior-Niveau) | MarTech-Setup (HubSpot) |
| Geschäftsleitung Marketing/Verkauf | CLTV-Modellierung über Daten-Silos | End-to-End-Prozess-Automatisierung |
| Daten- und Ergebnis-orientierte Führung | Closed-Loop-Reporting (Offline-Tracking) | BMD-Schnittstellen & Accounting-Integration |
| Agentur- & Dienstleister-Steuerung | Pricing- & Aktions-Profitabilität | KI-gestützte Programmierung (HubL/CSS/JS) |
| Krisen- & Wandel-Management | Werbebudget-Allokation & ROI-Logik | Tracking & Attribution (DSGVO) |

Zusätzlich: Industrielle SEO & Knowledge-Graph-Pflege (Pillar/Cluster, Disavow, Wikidata) · Generative-Search-Optimization (AI Overview, Zero-Click) · Conversion-Psychologie & UX-Hierarchie (Badge-Strategie, Button-Dominanz, Phantom-/Anchor-Logik) · HubSpot Customer-Assistenz-KI-Chat (FAQ-trainiert) · Reputationsmanagement & Bewertungs-Kampagnen · Österreichische Markt-Spezifika (DSGVO, Konsumentenschutz, lokale Zahlungsanbieter) · Eventmanagement (Messen bis 1.000 Personen) · Mehrere Relaunches und Rebranding-Projekte · Training & Wissenstransfer (interne Schulungen, Wiki-Disziplin, komplexe Stakeholder-Briefings)

TOOLS & PLATTFORMEN

Google Ads (inkl. eigener Script-Automation) · HubSpot (inkl. CMS / HubL / HubDB-Custom-Engineering, Customer-Assistenz-KI-Chat) · Microsoft 365 / SharePoint · ClickUp · Google Sheets / Looker Studio · Airtable · einwilligungsfreies EU-Analytics-Tool (Server-Side-Tracking, IP-Anonymisierung) · BMD (Accounting-Schnittstelle) · SISTRIX · Schema.org-Tooling · KI-Stack (Perplexity inkl. Max & Deep Research, ChatGPT, AI Overview) · automatisierte Reports (Breeze)

AUSBILDUNG & ENTWICKLUNG

- **HTL Spengergasse (Wien), Informationstechnologie** — 3 Jahre, Praxis-Pfad mit frühem Eintritt in Geschäftsführungs-Verantwortung
- **Tontechniker-Ausbildung** — Toneart, Wien
- Kontinuierliches **Learning-by-doing** mit täglicher KI-gestützter Aufgaben-Validierung — bewusst gewählter Praxispfad statt klassischer Akademie-Weiterbildung

SPRACHEN

- **Deutsch** — Muttersprache
- **Englisch** — B2

REFERENZEN

Auf Anfrage. 2–3 Referenzgeber aus Geschäftsführung und Zusammenarbeit vorbereitet.