



CHRISTOPH JANß

Geboren: 13.06.1977, Stade
Familienstand: Ledig, 2 Kinder
Staatsangehörigkeit: Deutsch



0175 86 33 248



christophjanss@gmail.com
Alster-Marketing.com



[xing.com/profile/Christoph_Janß](https://www.xing.com/profile/Christoph_Janß)



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



[Berner Stieg 54](#)
[22145 Hamburg](#)

SPRACHEN

Deutsch
Englisch



IT-KENNTNISSE

MS Office
Photoshop
Camtasia & Slack
Kajabi
Infusionsoft
Wordpress
Trello & Slack
Prezi
Google Analytics
Google Ads
Facebook Ads
Gotoassist & -Webinar
Intercom
Facebook Ads
Soziale Kanäle
Canva
Zendesk
Getresponse
Affiliate Programme



KURZPROFIL

Engagierter Marketing-Vertriebler mit viel Erfahrung

- Selbstlernend
Nebenberufliches Masterstudium in Management (Schwerpunkt: Marketing & Sales), mit Note 2.0, Aneignung von Videoproduktion, Websiteerstellung, Halten von Verkaufsseminaren, Werbekampagnen, E-Mail-Marketing
- Gewissenhaft und strukturiert
Gründung eines erfolgreichen Online-Brokers bis zum IPO und Führen eines Vertriebsteams mit vier Verkäufern, Projektleitung
- Entscheidungsfreudig und pragmatisch
Gewohnt im Beruf und privat (2 Kinder) eigenständig viele kurz/langfristige Entscheidungen zu treffen
- Vertriebs-Erfahren
20 Jahre Tätigkeit im On/Offline-Marketing, Vertrieb und Service auf verschiedenen Kanälen
- Lösungsorientiert und sachlich
Aufsetzen und Inhaltserstellung einer Kunden FAQ-Seite. Hierdurch hohe Kosteneinsparung im Service eines Finanzdienstleisters
- Kreativ und kommunikationsfähig
Erstellung von Werbeanzeigen, Texten, Broschüren, Websites, Newsletter (1.200 Leser am Tag)

BERUFLICHER WERDEGANG

Seit 07.2019

Freelancer

Alster Marketing, Hamburg

- Bau von Websites für KMUs
- Erstellen von Werbeunterlagen
- Schalten von Online-Anzeigen
- E-Mail- und Content-Erstellung
- E-Commerce Lösungen
- Affiliate-Marketing
- Social-Media

02.2018 – 06.2019

Projektleiter

NAGA Brokers, Hamburg

Führen und Analyse von Verkaufs-Seminaren in Deutschland und Österreich sowie Online-Seminaren (2 Jahre)

- Führen und Analyse von Verkaufs-Seminaren in Deutschland und Österreich sowie Online-Seminaren (2 Jahre) mit bis zu 70 Teilnehmern (online 200 Teilnehmer)
- Konzeption und Dreh von Video-Schulungsprogrammen für Börseneinsteiger auf Naga Brokers Prime Schulungsportal
- Designen, Texten und Management von Online-Werbekampagnen mit Budgetverantwortung
- Führen der Social-Media-Channels von 0 auf 2162 (Instagram), 0 auf 7439 (Facebook) Abonnenten
- Konzeption, Texten und Versand des täglichen Werbe-Newsletters an 1.500 Bestandskunden mit einer Öffnungsrate von 25-30 %.
- Schreiben von regelmäßigen Börsen-Kolumnen auf Naga.com, Ariva.de, Stock-World.de sowie Investing.com mit bis zu 4.200 Aufrufen pro Artikel

PERSÖNLICHKEIT

Gewissenhaft
Entscheidungsfreudig
Lösungsorientiert
Selbstlernend
Strukturiert
Kreativ

INTERESSEN

Geschichte der Hanse
Gebäudefotografie
Rennradfahren im Landkreis Harburg
Pflege unseres Gartens
Bloggen über Hamburg

12.2015 – 01.2018

Projektleiter

Hanseatic Brokerhouse Securities AG, Hamburg
Fusion der Gesellschaft mit der NAGA Gruppe, Umbenennung in NAGA Brokers, Börsengang Juli 2017

- Leitung des Vertriebsteams mit fünf Verkäufern
- Konzeption und Durchführung von Vertriebsseminaren und -Webinaren
- Telefonakquise und Bestandskundenbetreuung
- Conversion-optimierte Erstellung, Buchung und Kontrolle von Text- und Grafikanzeigen (Ads) für Facebook und Google
- Marktforschung, Wettbewerbsvergleich und Öffentlichkeitsarbeit
- Verkauf und Support des Naga Coins (NGC) bei dessen Initial Coin Offering (ICO)
- Schreiben, Designen, Sprechen, Aufzeichnen und Schnitt von wöchentlichen Video-Markteinschätzungen auf YouTube

10.1999 – 11.2015

Gründer

Hanseatic Brokerhouse Securities AG, Hamburg

- Werbung von Neukunden und Pflege des Bestandskundengeschäfts
- Einführung einer Kundensupport-Website (FAQ, Wissensdatenbank)
- Erstellung von Anleitungen, Übersichten und Handbüchern in Text- und Videoform für Handelsplattformen, Handelsstrategien und Börsenhandelsprodukte
- Führung von Verkaufsgesprächen (deutsch, englisch) auf Seminaren, Messen und Vorträgen zur Gewinnung von neuen Kundendepots (B2C)
- Nutzung verschiedener Vertriebskanäle: Web, Telefon, E-Mail, SMS, Live-Chat und Briefe
- Planung von Messeständen und Verkaufsveranstaltungen
- Erstellung und Pflege der Unternehmenshomepage sowie Content-Aktualisierung und Suchmaschinenoptimierung (SEO)

AKADEMISCHER WERDEGANG / SCHUL- UND BERUFSBILDUNG

10.2010 – 08.2014

Master of Arts (M.A.)

FOM Hamburg, Management (Marketing & Sales), nebenberuflich

- Schwerpunkt: Internationaler Vertrieb, Operatives Vertriebsmanagement, eCRM
- Abschlussnote: 2,0

02.2007 – 10.2010

Diplom-Kaufmann (FH)

FOM Hamburg, Wirtschaft, nebenberuflich

- Schwerpunkt: Marketing, Unternehmensführung im Mittelstand, Projektmanagement, Vertriebsmanagement
- Abschlussnote: 2,3

SOZIALES ENGAGEMENT

01.1997 – 09.1998

Zivildienst in einem Altenheim

Altenheim, Appel (Landkreis Harburg)