



Yu-Chi Tsai (Cassie)

B2B Marketing Specialist

Helmstedt, Deutschland

Cassie.Tsai@Penorchi.com | +33 7 44 73 99 30 | [in](https://www.linkedin.com/in/yu-chi-tsai) www.linkedin.com/in/yu-chi-tsai | <https://yuchi-tsai.github.io/>

ÜBER MICH

Hallo, ich bin Cassie. Vielen Dank, dass Sie vorbeischauen.

Ich bin eine ergebnisorientierte Digitales Marketingfachkraft mit Erfahrung in Markenbekanntheit und digitaler Präsenz in den B2B- und Fertigungsbranchen. Ich spezialisiere mich auf Produkteinführungen, Optimierung des digitalen Marketings, Durchführung von Kampagnen und die Übersetzung komplexer technischer Innovationen in geschäftsrelevanten Mehrwert. Derzeit suche ich eine Position im B2B-Marketing in Deutschland und würde mich sehr freuen, mit Ihnen in Kontakt zu treten.

BERUFLICHE ERFAHRUNG

B2B Marketing Specialist | YEESMA

Remotely

Entwicklung von Marketingstrategien für innovative Technologien zur Stärkung der Markenbekanntheit.

- Aufbau und Positionierung der Unternehmensmarke in der frühen Wachstumsphase, einschließlich der Entwicklung der offiziellen Website mit strategischer SEO sowie der Umsetzung von LinkedIn- und E-Mail-Kampagnen, wodurch mehrere strategisch relevante potenzielle Kunden gewonnen und Neuverträge abgeschlossen wurden.
- Steuerung sämtlicher Marketingaktivitäten, darunter internationale Konferenzen und Messen, Webinare in Zusammenarbeit mit IEEE sowie KPI- und CRM-Analysen, was zu 20+ qualifizierten Leads und einer Steigerung der Webinar-Teilnahme um 73 % führte.
- Signifikante Steigerung der LinkedIn-Performance, mit +6.000 % Impressionen und +2.500 % Follower-Wachstum innerhalb von drei Monaten.
- Vorstellung der neuesten nachhaltigen Lösungen bei globalen OEMs und Tier-1-Zulieferern, Sammlung von technischem Kundenfeedback zur Unterstützung von F&E-Aktivitäten sowie Begleitung des Sell-out-Prozesses.

Digital Marketing Specialist | Huawei Technologies GmbH

München, Deutschland

Verantwortung für Planung, Umsetzung und Optimierung von LinkedIn Paid-Kampagnen zur Unterstützung globaler und regionaler Initiativen.

- Leitung globaler Kampagnen- und Eventinitiativen von der Konzept- und Angebotsentwicklung bis zur Umsetzung, inklusive Stakeholder-Koordination mit fünf regionalen Vertriebsteams sowie enger Zusammenarbeit mit dem Headquarter.
- Erstellung von Multi-Channel-Inhalten für Social Media, Website, Broschüren und Vertriebsunterlagen zur Steigerung der Kundeninteraktion und zum Ausbau der Marktpräsenz im DACH-Raum.
- Betreuung von B2B-Plattformen, mit einer Steigerung der Engagement-Rate um 145 % und einem Anstieg der Impressionen um 70 % innerhalb von sechs Monaten.
- Lokalisierung von Marketingmaterialien sowie Entwicklung maßgeschneiderter Angebote für Schlüsselkunden im DACH-Raum.
- Präsentation von Produktshowrooms und neuesten Lösungen bei relevanten Kunden im DACH-Raum sowie enge Zusammenarbeit mit dem Vertrieb durch die Aufbereitung von Marktanalysen, wodurch 5+ qualifizierte C-Level-Leads generiert wurden.

Digitalmarketing-Freiberufler | Aros – Vandewiele Group

Göteborg, Schweden

Steigerung der Wirkung auf digitalen Plattformen durch die Erstellung professioneller Interviews

- Leitung des gesamten Projekts zur Optimierung des digitalen Marketings zur Stärkung der Markenbekanntheit und des Markenimages auf B2B-Digitalplattformen.
- Planung, Durchführung und Moderation technischer Interviews mit dem CTO und dem F&E-Direktor, einschließlich Skriptentwicklung, Videoaufnahmen und Videobearbeitung.

AUSBILDUNG Montpellier Business School

Montpellier, Frankreich

Master of Science | International Business

- Projektmanagement, Globale Lieferketten, Globales Marketing, Unternehmertum, B2B
- **Masterarbeit:** Analyse des digitalen Marketings für verschiedene Marken von Arzneimitteln in Frankreich
- **Gesamtnotendurchschnitt:** 15,82 / 20 (Exzellent)

Taipei Medical University

Taipei, Taiwan

Bachelor of Business Administration | Health Care Administration

- Physiologie, Medizin, Biotechnologie, Biostatistik, Gesundheitsrecht, Krankenhausmanagement
- **Forschungsprojekt:** Marktanalyse von Biologika für seltene Erkrankungen (NMOSD) (Abschlussnote: 96/100)
- **Gesamtnotendurchschnitt:** 3,58 / 4,0 (Exzellent)

National Taipei University

Taipei, Taiwan

Bachelor of Science | Finance and Cooperative Management

- Kostenrechnung, Finanzmanagement, Analyse von Jahresabschlüssen, Volkswirtschaftslehre, Bankwesen

WICHTIGSTE FÄHIGKEITEN

Digital Marketing & Marktanalyse

LinkedIn-Marketing, SEO, Power BI, Content-Erstellung, Aufbau von Unternehmens-YouTube-Kanälen und Websites

- **CRM-Management:** Leitung der LinkedIn-Strategie für YEESMA und Huawei Antenna, einschließlich ganzheitlicher Marketingplanung, Entwicklung von Marketingmaterialien sowie Durchführung von Experteninterviews zur Steigerung der Markenbekanntheit. Erfolgreiche Gewinnung von mindestens drei Schlüsselkunden und Förderung des Umsatzwachstums.
- **Website-Aufbau (SEO):** Konzeption und Aufbau der offiziellen Unternehmenswebsite (yeesma.com) unter Anwendung von Suchmaschinenoptimierung (SEO) sowie Leitung der Domain-Migration und Design-Überarbeitung der offiziellen IEEE-EMTC-Website (HTML-Programmierung).

Kampagnen- & Konferenzentwicklung

Erstplanung, Koordination von Veranstaltungsorten, Gestaltung von Marketingmaterialien, Kommunikation mit sämtlichen Stakeholdern und Lieferanten sowie Geschäftsentwicklung mit Kunden.

- **CTI Symposium (Automotive):** Leitung des Messeauftritts von YEESMA auf dem CTI Symposium in Berlin, einschließlich Organisation der Ausstellung, Vorbereitung von Präsentationen und Entwicklung von Marketingmaterialien, um reibungslose Abläufe sicherzustellen und die Marken- sowie Geschäftssichtbarkeit auf der Veranstaltung zu maximieren.
- **Antenna Expert Talk (Wireless):** Leitung der Koordination für den Huawei Antenna Expert Talk 2025 im Deutschland, einschließlich Veranstaltungsortorganisation und Vorbereitung der Präsentation des Event-Moderators.

Planung von Experteninterviews

Interviewkonzeption, Content-Planung, Drehbucherstellung, Moderation von Interviews, Videobearbeitung, Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden

Leitung mehrerer Serien von Unternehmenskampagnen und Experteninterviews in der Automobilbranche, wodurch die Reichweite verfünffacht und die Engagement-Rate von 3,2 % auf 49 % gesteigert wurde.

Links: [Aros Motor Lead Interview](#) / [Interview mit dem YEESMA-Gründer](#) / [Huawei Antenna Talk](#) / [Aros Lab Tour](#)

Automotive Business Development

Kanalstrategie und -entwicklung, Partnermanagement, Go-to-Market-Strategie, B2B-Vertrieb, Verhandlungsführung, Markteintritt

- **Kundentermine:** Zusammenarbeit mit renommierten deutschen, schwedischen und italienischen OEMs sowie Tier-1-Zulieferern der Automobilindustrie, wodurch über 10 qualifizierte Leads generiert und Neuverträge im Wert von mehr als 130.000 € abgeschlossen wurden.
- **Investor Pitch Deck:** Zusammenarbeit mit europäischen Organisationen und US-amerikanischen Investoren, mit aktiver Unterstützung bei der Erstellung von Pitch-Unterlagen, was zur Sicherung einer Seed-Finanzierung von rund 1,5 Mio. € beitrug.
- **Indonesisches Startup (BOONORO):** Leitung des Markteintritts durch die Entwicklung von Social-Media-Marketingstrategien sowie proaktive B2B-Kaltakquise, was zu einer 25%igen Steigerung des Quartalsumsatzes und dem erfolgreichen Aufbau eines ersten Kundenstamms führte.

ZERTIFIZIERUNGEN

- Foundations of Digital Marketing and E-commerce | Google
- Measure and Optimize Social Media Marketing Campaigns | Meta
- Culturoscope Intercultural Competence | SIETAR France
- Certified Medical Informatics Manager | Taiwan Association for Medical Informatics

SPRACHEN

Englisch, Chinesisch, Taiwanesisch, Französisch, Deutsch (in Lernphase)

TECHNISCHE TOOLS

HubSpot, Canva, CapCut, Adobe, Power BI, MS Office Suite