



Theo Hayes

Senior Marketing Manager — B2B-SaaS Demand Generation

✉ theo.hayes@example.com ☎ 020 7946 0123

📍 London, Vereinigtes Königreich 🌐 theohayes.marketing 📄 theohayes

Summary

Demand-Generation-Lead mit über 5 Jahren Erfahrung im Aufbau von Pipeline für B2B-SaaS-Unternehmen aus dem Developer-Tools- und Analytics-Bereich. Verbindet operative Disziplin im Paid-Acquisition-Bereich mit praktischer Content-Produktion. Übernimmt Verantwortung für eine Zahl — pipeline-attribulierter Umsatz — und begleitet den Weg von First-Touch bis Closed-Won gemeinsam mit dem Sales-Team.

Experience

Senior Marketing Manager — Demand Gen, Mixpanel – London, Vereinigtes Königreich – Jan 2023 – gegenwärtig reich

Verantwortlich für EMEA-Paid-Acquisition und das globale Content-Programm im Bereich Product Analytics.

- Steigerte die marketing-generierte Pipeline um 47 % YoY, indem 30 % der Paid-Spend von breiten Audiences auf intent-basierte BOFU-Kampagnen verlagert wurden; die CAC-Payback-Zeit sank von 14 auf 9 Monate.
- Baute das Customer-Marketing-Programm von Grund auf — 18 Case Studies in 12 Monaten, heute verantwortlich für 22 % der marketing-influenced Pipeline.
- Startete eine quartalsweise Virtual-Event-Serie; 6.000 Anmeldungen und 2,1 Mio. EUR Pipeline im ersten Jahr.

Marketing Manager, Hotjar – Remote (UK) – Apr 2020 – Dez 2022

Kanalübergreifendes Marketing für das SMB-Segment; berichtete an den Head of Growth.

- Übernahm das SEO-Content-Programm; organische Sign-ups wuchsen über zwei Jahre von 12.000 auf 34.000 monatlich.
- Strukturierte das Lifecycle-E-Mail-Programm neu; Engagement in der Aktivierungsphase stieg um 28 %, die Conversion auf Bezahlpläne um 11 %.

Demand-Generation-Spezialist, Brandwatch – Brighton, Vereinigtes Königreich – Aug 2018 – Mär 2020

Programmatische und Search-Werbung über Enterprise-Vertikalen hinweg.

- Übernahm das EMEA-Google-Ads-Konto; konsolidierte 14 Kampagnen in vier thematische Strukturen und reduzierte die CPL um 37 %.

Education

King's College London, MSc in Digitales Marketing – Sep 2016 – Jun 2018

University of Bristol, BA (Hons) in Englische Literatur – Sep 2012 – Jun 2015

Skills

Demand Generation: Paid Search, Paid Social, Programmatic, Intent-Daten (6sense), Retargeting

Content & SEO: Redaktionsplanung, Content-Briefings, On-Page-SEO, Linkaufbau, Ghostwriting

Lifecycle & E-Mail: Iterable, Customer.io, Segmentierung, Behavioral Triggers, A/B-Tests

Analytik: GA4, Looker, Salesforce-Reports, Attributionsmodellierung, Kohortenanalyse

Stakeholder: Sales-Partnerschaft, Executive-Reporting, Agentursteuerung, Vendor-Auswahl

Projects

B2B-SaaS-Demand-Playbook

Internes Playbook, das in drei Teams eingeführt wurde — von ICP-Definition über Kanalallokation bis Reporting-Cadence.

Languages

Englisch: Muttersprache

Spanisch: Konversationssicher (B2)