



Executive Profile Schweiz

Commercial Systems & Performance Intelligence

Steuerbarkeit für digitales Wachstum in Mandatssituationen mit Schweiz- und DACH-Bezug.

Kurzprofil

Martin Ruczizka arbeitet an der Schnittstelle von Commercial Systems, Performance Intelligence und digitaler Wachstumssteuerung. Er verbindet Markt, Nachfrage, CRM, Commerce, Tracking, Reporting und Budgetsteuerung zu belastbaren Steuerungssystemen. Daraus entstehen Entscheidungsgrundlagen, mit denen digitale Marktbearbeitung wirksam, wirtschaftlich und steuerbar wird.

Entscheidungssituation

Digitale Marktbearbeitung wird anspruchsvoll, wenn Marketing, Vertrieb, CRM, Commerce, Tracking und Reporting unterschiedliche Wahrheiten liefern. Budgets werden gebunden, bevor Wirkung und Wirtschaftlichkeit belastbar erkennbar sind.

Für Schweizer und DACH-nahe Mandatssituationen zählt dann eine gemeinsame Steuerungslogik: belastbare Entscheidungsgrundlagen, klare Rollen, nachvollziehbarer Budgeteinsatz und geordnete Umsetzung.

Leistungsarchitektur

Sechs Felder, eine Steuerungslogik.

Commercial Systems

Aufbau und Beurteilung steuerbarer Strukturen, die Markt, Angebot, CRM, Commerce, Pricing, Reporting und Ergebnislogik zusammenführen.

Performance Intelligence

Führungs- und Entscheidungsgrundlagen aus Daten, Budget, Nachfrage, Conversion-Wert und Wachstumslogik.

Measurement / Revenue Truth

Tracking, First-Party-Daten, CRM- und Buchungslogik so verbinden, dass Entscheidungen auf belastbarer Ergebnislogik beruhen.

Budgetschutz / Governance

Wirkungsprüfung, Freigaben, Verantwortlichkeiten und Vendor-/Agentursteuerung für digitale Wachstumsarbeit.

CRM / Commerce / MarTech

HubSpot, Tracking, Pricing, Reporting, Commerce und operative Systeme als integrierte Commercial-Infrastruktur.

Operating Model

Klare Rollen, externe Spezialisten, Umsetzungspartner und interne Teams über Spezifikationen, Daten und Entscheidungsgrundlagen führen.

Ausgewählte Nachweise

Steuerbarkeit für digitale Marktbearbeitung mit Schweiz- und DACH-Bezug.

Entscheidungsgrundlagen zwischen CRM, Commerce, Tracking, Reporting und Budgetsteuerung.

Commercial Systems und Performance Intelligence als Steuerungsschicht.

Mandatsanschluss

Geeignet für klare Mandatssituationen mit Schweiz- oder DACH-Bezug.

Die Zusammenarbeit passt, wenn digitales Wachstum nicht mehr über einzelne Kampagnen, Tools oder Reports gelöst werden kann, sondern ein belastbares Commercial Operating Model benötigt.

Typische Anlässe sind Commercial-System-Architektur, Performance- und Measurement-Governance, CRM-, Commerce- und Tracking-Integration, Budgetschutz, Vendor-/Agentursteuerung und Executive Sparring für digitale Wachstumssteuerung.

Kennzahlenanker

Die Kennzahlen zeigen Ergebnisnähe, Budgetsteuerung, Commercial-Stack-Aufbau und die Fähigkeit, digitale Wertschöpfung wirtschaftlich zu führen.

ERGEBNISNÄHE

7 Mio. EUR

Umsatz und kaufmännische Ergebnisnähe aus realer operativer Verantwortung.

WIRTSCHAFTLICHKEIT

1,58 Mio. EUR

Gewinn und ca. 22,6% Marge als Beleg für Ergebnisdisziplin und wirtschaftliche Steuerungsnahe.

BUDGETSTEUERUNG

>1 Mio. EUR

Performance- und Produktsignal-Tests in dokumentierten Google-Ads-Setups.

PERFORMANCE-ANKER

112,54

Conv.-Wert/Kosten als öffentlicher, dokumentierter Performance-Intelligence-Anker.

COMMERCIAL STACK

950k EUR

CRM-, Tracking-, Pricing-, Reporting- und Commerce-Infrastruktur als Commercial Operating System.

OPERATING MODEL

Schlank

Output eines grösseren Spezialistentteams durch Spezifikation, Steuerung und Partnerlogik.

Mandatsführung

Wenn Wachstum, Daten, Budgets und operative Umsetzung zusammengeführt werden müssen, braucht es klare Entscheidungsfähigkeit: eindeutige Rolle, nachvollziehbare Steuerung und belastbare nächste Schritte.

Kontakt

Erste Einordnung für Situationen mit Schweiz- oder DACH-Bezug.

martin@ruczizka.com

[linkedin.com/in/martin-ruczizka](https://www.linkedin.com/in/martin-ruczizka)

[martin-ruczizka.com](https://www.martin-ruczizka.com)

+43 660 970 71 99

martin-ruczizka.ch

Gespräch anfragen

Mandatsbereich