

Rostyslav Krasnikov

Marketing Technologist • CRM, Automation & E-Mail-Engineering bei adesso SE

krsnikov.rostyslav@gmail.com | +49 175 749 44 64 | linkedin.com/in/sight | Zeven, Deutschland

ÜBER MICH

Das Marketing holt mich, wenn die Kampagne an etwas Technischem hängt. Die Technik behält mich, wenn sich zeigt, dass das Technische am Marketing hängt.

Bei der adesso SE verantworte ich die Marketing-Technologie-Ebene für Großkunden in Deutschland und Europa, quer durch Beauty-Handel, Pharma, Industrietechnik, Lotterie und Möbelhandel. Für einen führenden europäischen Beauty-Händler habe ich den Newsletter-Redesign end-to-end verantwortet, und end-to-end heißt hier wirklich alles: Ich habe das modulare Template programmiert, das Design mit Brand und Kreation abgestimmt, Copy und Übersetzungen koordiniert, den Rollout gemeinsam mit lokalen Teams in 15+ europäischen Märkten durchgezogen und anschließend die Segmentierung, Journeys und Lifecycle-Automationen darauf aufgebaut. Programme auf dieser Architektur erreichen **über 70 Mio. Empfänger** und tragen **über 700 Mio. € E-Mail-attribuierten Umsatz**.

Ich bin AI-native auf die unspektakuläre Art, als Werkzeug und nicht als Gesprächsthema: lokale Modelle, MCP-Server in Agenten-Workflows, interne Tools in Tagen statt in Sprints. Marketer zuerst. Nur eben der Typ Marketer, der DOM, DMARC-Record und Datenmodell lesen kann und noch nie eine Strategie abgegeben hat, ohne das System dazu mitzuliefern.

ERFOLGE UND ERGEBNISSE

ENTERPRISE-PROGRAMME • B2C-HANDEL UND B2B-INDUSTRIE, SEIT 2024

- **Über 70 Mio. Empfänger, über 700 Mio. € E-Mail-attribulierter Umsatz.** Verantwortung für den Newsletter-Redesign eines führenden europäischen Beauty-Händlers in 15+ europäischen Märkten: Template-Entwicklung, Design-Abstimmung, Übersetzungskoordination, Rollout und die Automationen dahinter.
- **Eine Architektur, 15+ Märkte, gestaffelte Launches, kein einziger Fork.** Steuerung multinationaler Marketing-Teams durch einen phasenweisen Rollout, ohne die Codebasis pro Land aufzuspalten.
- **22 % mehr Umsatz aus E-Mail bei einem großen deutschen Möbelhändler.** Newsletter-Architektur neu gebaut und den Redesign samt Rollout geliefert, der diesen Zuwachs gebracht hat.
- **25 % der Kontaktdaten angereichert, indem die Messebene repariert wurde.** Die Engagement-Daten ließen sich nicht mehr abstimmen, also habe ich das E-Mail-Tracking auf eine verlässlichere Implementierung migriert. Keine Kampagnenidee, eine Infrastrukturentscheidung, und jedes Segment dahinter wurde dadurch genauer.
- **A/B-Testing-Programm auf einer regulierten Lotterieplattform von Grund auf aufgebaut.** Kameleoon eingerichtet, Testkonzeption und Segmente erarbeitet, Varianten mit JavaScript für statische, Framework-basierte und SPA-Seiten gebaut und die Ergebnisse mit den Entwicklerteams des Kunden abgestimmt, damit die Gewinner dauerhaft in die Hauptseite gehen.
- **Compliance als Feature geliefert, nicht als Feuerwehreinsatz.** Website und Content eines global tätigen Industrietechnik-Herstellers an die neue EU- und deutsche Barrierefreiheitsgesetzgebung (EAA / BFG) angepasst, mit KI-gestütztem Audit und einer Abdeckung, die manuelle Prüfung in der verfügbaren Zeit nicht erreicht hätte.

VON NULL AUFGEBAUT • B2B-DIENSTLEISTUNG UND SAAS, VOR DER BERATUNG

- **Über 1 Mio. USD B2B-Neugeschäft, 30 % Umsatzwachstum.** Account-Based-Marketing-Strategie für einen IT-Dienstleister eigenverantwortlich entwickelt und umgesetzt. Neukunden innerhalb von drei Monaten nach Launch gewonnen.
- **B2B-Öffnungsrate von 9 % auf 61 % in zwei Monaten.** Outbound-Programm von null neu gebaut: 100 auf 5.000 Sendungen pro Tag, qualifizierte Leads von 3 auf 40+ pro Monat innerhalb eines Jahres, Deliverability-Infrastruktur inklusive.
- **70 % der manuellen Marketing-Prozesse automatisiert** ohne Qualitätsverlust. Der unspektakuläre Erfolg, der sich jeden Monat danach weiter auszahlt.

TOOLS

Marketing Automation & CRM: SAP Emarsys (SAP Engage), Adobe Marketo, Microsoft Dynamics 365 / Customer Insights Journeys, Dymatrix CDP, HubSpot, CleverReach, June, Mailchimp, Salesforce, SMS- und Push-Kanäle

Experimentation & CRO: Kameleoon, clientseitige A/B-Tests, Variantenentwicklung in JavaScript, MutationObserver für SPA- und Framework-Seiten, Testkonzept und Segmentierung, Ergebnisanalyse, Statistik für A/B-Tests

Integration & APIs: REST-APIs, Webhooks, Postman, n8n, Make, Zapier, JSON, OAuth, Datenmapping, Amazon SES, SendGrid, Stripe

KI & Agenten: Claude und Claude Code, ChatGPT, Google Antigravity, lokal gehostete LLMs, MCP-Server, Multi-Agenten-Workflows in echten Projekten, Prompt- und Context-Engineering

E-Mail-Engineering & QA: HTML5, CSS3, MJML, modulare Master-Templates, dynamische Inhalte, Dark Mode, Outlook- und Legacy-Client-Kompatibilität, Litmus, Email on Acid

Code & Delivery: JavaScript, HTML, CSS, SQL, R, Jest, Git (GitHub / GitLab)

Deliverability & Compliance: DKIM, DMARC, SPF, BIMI, Domain- und IP-Warm-up, MXToolbox, DSGVO, EAA / BFSG-Barrierefreiheit

Daten & Optimierung: Google Analytics, Statistik für A/B-Tests, CRO, Reporting, Excel

BERUFSERFAHRUNG

adesso SE · Consultant & Software Engineer

09/2024 – heute

Deutschland · einer der größten IT-Dienstleister Deutschlands

Marketing-Technologie für Großkunden: CRM- und Automationsplattformen, E-Mail-Architektur, Kampagnenbetrieb und die internen Tools, die alle drei zusammenhalten.

Global tätiger Pharma-CDMO · Consultant & Software Engineer

07/2025 – heute

B2B · *Pharma und Life Sciences, globale Auftragsentwicklung und -produktion · Adobe Marketo, HTML, CSS*

- Marketo end-to-end für einen globalen Life-Sciences-Konzern betreut: Multi-Channel-Kampagnen, Landingpages und die Beratungsebene um beides herum.
- Automatisierte Datenflüsse und Smart Lists konzipiert, die das Lead-Management an der Quelle korrigieren statt es nachträglich zu flicken.
- Legacy-Master-Templates debuggt und refaktoriert, die niemand mehr anfassen wollte, und die Plattform um eigene modulare Komponenten erweitert, damit künftige Kampagnen ohne Entwickler laufen.
- Arbeit in einem regulierten Umfeld, in dem „das korrigieren wir im nächsten Versand“ keine Option ist.

Führender europäischer Beauty-Händler · Marketing Consultant, CRM-Kanäle & Automation

09/2024 – heute

B2C · *Beauty-Handel und internationaler E-Commerce, 15+ europäische Märkte · SAP Emarsys (SAP Engage), E-Mail, SMS, Push, HTML, CSS*

- Newsletter-Redesign end-to-end verantwortet: Template-Entwicklung, Design-Freigabe mit Brand und Kreation, Übersetzungskoordination und Rollout in 15+ europäischen Märkten.
- Programme auf dieser Architektur erreichen **über 70 Mio. Empfänger** und tragen **über 700 Mio. € E-Mail-attribuierten Umsatz**.
- Auch die Ebene über dem Template gebaut: Segmentierungslogik, Lifecycle-Automationen und Journeys in SAP Emarsys. Konzipiert und umgesetzt, nicht spezifiziert und weitergegeben.
- SMS und Push als eigene Kanäle neben E-Mail aufgebaut und betrieben, inklusive personalisierter Aussendungen statt derselben Nachricht an alle.
- Mit den App-Entwicklern des Kunden das In-App-Tracking integriert, damit Push und SMS auf echtem Verhalten statt auf Annahmen aussteuern.
- Direkte Zusammenarbeit mit lokalen Marketing-Teams in 15+ Ländern. Eine Architektur, fünfzehn Sets lokaler Anforderungen, gestaffelte Launches, keine geforkten Templates.
- E-Mail-Tracking auf eine verlässlichere Implementierung migriert, nachdem sich die Engagement-Daten nicht mehr abstimmen ließen. Rund 25 % der Kontaktdaten wurden dadurch angereichert.
- Lokalisierung, Barrierefreiheit und Dark Mode als Anforderung behandelt und den QA-Workflow gebaut, der die Darstellung von Outlook 2016 bis iOS Dark Mode identisch hält.

Global tätiger Industrietechnik-Hersteller · Software Engineer & Marketing Automation

09/2025 – heute

B2B · *Klima- und Industrietechnik · Microsoft Dynamics 365, JavaScript, HTML, CSS*

- Internes Tool gebaut, das einen wiederkehrenden manuellen Schritt aus dem globalen Marketingbetrieb entfernt hat. Stunden pro Kampagne zurück und eine ganze Fehlerklasse dauerhaft eliminiert.
- Marketing-Automationen in Microsoft Dynamics 365 (Customer Insights Journeys) aufgebaut.
- Website und Content mit KI-gestütztem Audit und Rewriting an die neue EU- und deutsche Barrierefreiheitsgesetzgebung angepasst.

Regulierter deutscher Lotterieberbieter · Consultant, Experimentation & Conversion-Optimierung

2025 – heute

B2C · *reguliertes Glücksspiel und Lotterie, Deutschland · Kameleoon, JavaScript, MutationObserver*

- Kameleoon grundlegend eingerichtet und die Testkonzeption samt Segmenten aufgebaut.
- Verschiedene A/B-Tests in Kameleoon umgesetzt: Seitenvarianten mit JavaScript erzeugt und als Test verpackt.
- Tests für statische Seiten, Framework-basierte Seiten und eine SPA gebaut, dort mit MutationObserver.
- Bestehenden Code des Kunden analysiert und dessen Methoden und Funktionen in den Tests genutzt, abgestimmt mit Frontend- und Backend-Team.
- Ergebnisse analysiert und mit dem Kundenteam abgestimmt, damit die Änderungen auf Basis der Tests dauerhaft in die Hauptseite gehen.

Großer deutscher Möbelhändler · E-Mail-Architekt & Software Engineer

12/2025 – heute

B2C · Möbel- und Einrichtungshandel, Deutschland · *CleverReach, HTML, CSS*

- Skalierbares, markenkonformes Master-Template-System entworfen: eine Architektur statt eines Ordners voller Einzelnewsletters.
- Redesign und Rollout geliefert, die den Umsatz aus E-Mail um 22 % gesteigert haben.
- Responsive Layouts entwickelt, die in Legacy-Clients, modernen ISP-Renderern und Dark Mode gleichermaßen halten.
- Funktionale Template-Logik in CleverReach nach strenger technischer Dokumentation implementiert.

HR-Tech-Plattform · Email Template Engineer

06/2026 – heute

B2B · Employer-Branding- und Recruiting-Plattform · *HTML, CSS, Responsive E-Mail*

- Produktionsreifes Template innerhalb eines Sprint-Fensters gebaut, dokumentiert und übergeben, seitdem in Betreuung.
- Für Dark Mode und Legacy-Clients gehärtet, damit das Marketing ohne Entwickler-Bereitschaft weiterarbeiten kann.

The Invest Nest · Teilprojektleiter & Marketing Consultant

04/2024 – 09/2024

B2C · PropTech-Netzwerk für Immobilieninvestoren, USA (remote)

- Verantwortung für E-Mail- und CRM-Strategie zur Gewinnung und Bindung von Investoren. Erst Zielgruppenanalyse, dann Flows.
- Transaktionale E-Mails auf Amazon SES implementiert sowie Stripe, ESP und Produktdaten in das HubSpot CRM eingebunden, damit Billing-, Produkt- und Marketingdaten endlich übereinstimmen.
- Deliverability von null aufgebaut: DKIM, DMARC, SPF, BIMI, gezieltes Domain- und IP-Warm-up.

Waverley Software · CRM & E-Mail-Marketing, Analyst / Projektmanager

08/2021 – 09/2024

B2B · IT-Outsourcing und Software-Engineering, Palo Alto CA (remote)

- CRM- und E-Mail-Automatisierung als Motor des B2B-Lead-Nurturings gebaut, von der Segmentierung bis zur Übergabe an den Vertrieb.
- Systematische A/B-Tests und Reporting etabliert. Kontinuierliche Verbesserung als Prozess, nicht als Quartalsfolie.
- DSGVO- und CCPA-Konformität durchgesetzt, während das Versandvolumen wuchs.

Insart, Inc. · Data Analyst · CRM-Marketing & Demand Generation

08/2019 – 08/2021

B2B · FinTech und Software-Engineering, Miami FL (remote)

- Markt- und Wettbewerbsanalysen, qualitative Interviews und Data Mining als Grundlage der Budgetallokation.
- Datenbasierte ABM- und Demand-Generation-Strategien, inklusive LinkedIn-Outbound.
- Die Reporting-Ebene aufgebaut, auf deren Basis alle anderen argumentiert haben.

Infinitum Foundation · Google Ads (ehrenamtlich)

06/2022 – heute

Gemeinnützige Organisation, Warschau, Polen

- Paid Search von null neu aufgebaut und den Spendenumsatz um 25 % gesteigert, ehrenamtlich.

AUSBILDUNG

V. N. Karazin National University · B.Sc. Wirtschaftsinformatik

2018 – 2021

ZERTIFIZIERUNGEN

SAP Certified Associate Implementation Consultant, SAP Emarsys (SAP Engage) | Dymatrix CDP Certified | CXL Certified Optimizer | CXL Statistics for A/B Testing | CXL Copywriting & Product Messaging | Deliverability & Email Security Global Cyber Alliance | HubSpot Email Marketing | Google Analytics Individual Qualification

SPRACHEN

Deutsch C1 | Englisch C1 | Ukrainisch Muttersprache | Russisch Muttersprache | Polnisch B2

WIE ICH ARBEITE

- Ich automatisiere zuerst meinen eigenen Job. Das Beste, was ich letztes Jahr ausgeliefert habe, hat Arbeit entfernt statt hinzugefügt.
- KI-Agenten sind Kollegen, keine Demos. Lokale Modelle, MCP-Server, Multi-Agenten-Workflows in echten Kundenprojekten, nicht in Wochenendexperimenten.
- Lieber dienstags falsch als freitags überzeugt. Zertifiziert in Statistik für A/B-Tests, damit ich ein echtes Ergebnis von einem schön aussehenden Chart unterscheiden kann.
- Die meisten E-Mail-Probleme sind Datenprobleme im Template-Kostüm. Repariere die Messebene, und die Hälfte der Kreativdebatte löst sich auf.
- Ich repariere, was andere wegwerfen. 3D-Drucker, Lötkolben und dieselbe Weigerung, „kaputt“ zu akzeptieren, mit der ich an ein 2.000 Zeilen langes Legacy-Template gehe.