

Mere end en energidrik...

Jeg tænker: *Red Bull - branding, hvor et produkt ikke bare er et produkt, men bliver til oplevelser - oplevelser, som jeg vil være med til at skabe.* Jeres evne til at markedsføre jer gennem sport, events og velproduceret content – både lokalt og globalt – harmonerer med min tilgang til innovation, kreativitet og strategisk markedsføring. Jeg er inspireret af, hvordan I konstant er visionære og frygtløse, hvorfor jeg ikke tøvede et sekund med at søge jobbet som Brand Specialist hos jer.

Fra koncept til produktion

Jeg arbejder målrettet på at udvikle og producere det bedste uden at gå på kompromis med kreativitet eller kvalitet. Jeg har erfaring med hele processen – fra idéudvikling og datadrevne indsigter til produktion med løbende optimering af content. Indsigter i hele processen har givet mig en helhedsforståelse af, hvordan man balancerer de forskellige elementer i en brand- og kampagneeksekvering. Jeg har i mine ansættelser:

- **Udviklet og produceret en brand awareness-kampagne, som fik 1,2 millioner organiske visninger.** Ved Female Invest udviklede og producerede jeg en [kampagne med Carmen Mundt](#), som genererede over 130.000 interaktioner.
- **Planlagt og produceret Guerilla marketing brandkampagne: [The Hourglass Event](#)** i London, hvor over 1.000 kvinder deltog og “underskrev” timeglasset.
- **Været ansvarlig for produktionen af brandkampagne** på tværs af [Tyskland, Italien og Schweiz](#), hvor jeg har samarbejdet med både interne og eksterne partnere. Jeg ledede processen og sikrede, at alle trivedes og nåede projektets KPI'er.

Med erfaring fra både retail- og SaaS-virksomheder har jeg udviklet strategisk målrettet indhold og optimeret performance ved at forene data med kreativ tænkning. Min tilgang til brandeksekvering bygger på en balance mellem kreativitet og indsigt baseret på data, hvilket har resulteret succeser, såsom:

- **Fordobling af CTR YoY for brand- og salgsaktiviteter** på META på trods af en 600% stigning i ad spend. Resultatet blev skabt gennem en forståelse af data og målgruppen kombineret med en kreativ tilgang til udvikling af content.
- **Forbrugerindsigt omsat til handling:** Udviklede en Go-to-Market strategi på SoMe for lanceringen af et nyt brand, hvor en ny målgruppe blev defineret gennem A/B-test af tone-of-voice, content og analyser af performance på de tilhørende kreativer. Kampagnen resulterede i et CPL på 5,00 DKK og genererede 6.000 kvalitative leads på kun 14 dage.

Fra resultater til personlige kompetencer

- **Samarbejdsvillig:** Mine erfaringer som eliteatlet inden for high-performance sport har givet mig en forståelse for, at samarbejde handler om at skabe succes gennem et fælles mål, hvor ingen kan undværes og alle bidrager til den fælles mission.
- **Ansvarsbevidst:** Som skipper i Indonesien havde jeg ansvaret for 10 personer, hvor jeg sørgede for sikkerhed, navigation og deres oplevelse ombord. Jeg planlagde ruter, traf beslutninger under uforudsete vejrforhold og skabte en tryk, positiv oplevelse for alle på tværs af 5 forskellige hold.
- **Kreativ problemløser med bred erfaring:** Gennem erfaringer som både kreativ konsulent og marketing specialist har jeg udviklet og optimeret brand- og taktiske kampagner. Jeg har samarbejdet med bureauer for at skabe løsninger, der forener kreative ideer med målbare resultater.

Med mig i marketingteamet får I en dedikeret og ansvarsbevidst medarbejder, der kan omsætte den globale strategi til lokale initiativer. Med en kreativ tilgang, et stærkt gåpåmod og en passion for Red Bull leverer jeg ideer, der styrker både synlighed, engagement og market penetration.

Jeg ser frem til at høre fra jer og håber, at I er blevet lige så nysgerrige på mig, som jeg er på jer.

Med venlig hilsen
Nikolaj Schwaner