

PROFIL

Vodja digitalnega marketinga z več kot 15 leti izkušenj v B2C in B2B okoljih - od start-upov do mednarodnih korporacij. Vodil sem marketinške in digitalne ekipe ter gradil sisteme, ki povezujejo marketing, prodajo, podatke, uporabniško izkušnjo in tehnologijo. Najbližje mi je okolje, kjer digitalni marketing ni podporna funkcija, ampak merljiv motor poslovne rasti.

DELOVNE IZKUŠNJE

Ensol 360 d.o.o. · Marketing direktor

2023–2026

Vodilni proizvajalec več-nivojskih go-kard prog na svetu

- Vodenje trženja ter povezovanje marketinga, prodaje, tehnologije in poslovnega razvoja; prihodki so v tem obdobju zrasli iz 18 na 32 mio €.
- Vpeljava solution-selling pristopa: premik komunikacije s tehničnih lastnosti in cene komponent na donosnost investicije in poslovni potencial kupca.
- Zasnova AI svetovalnega chatbota, ki uporabnika vodi skozi poslovni model projekta, oceni njegov potencial in kvalificira prodajne priložnosti.
- Povezava digitalnih uporabniških poti z Microsoft Dynamics CRM, marketinško avtomatizacijo in BI-reportingom.
- Vzpostavitev vsebinskega upsell sistema, ki je povprečno vrednost naročila povečal za 27 %.
- Kreiranje in vodenje trženjsko-prodajne povezave podjetij 360 Karting, Sodikart in Apex Timing v The Leading Karting Alliance.

WOOP! Entertainment · Marketing direktor

2017–2023

Vodilni slovenski ponudnik fizične zabave

- Vodenje marketinške in prodajne funkcije ter razvoja digitalne uporabniške poti zabaviščnih centrov; podjetje je od začetka poslovanja zraslo na več kot 10 mio € prihodkov.
- Vodenje razvoja lastnega POS sistema, spletnih rezervacij, digitalnega "waverja", RFID-vstopa in uporabniških profilov.
- Povezava spletnega nakupa, fizičnega obiska in podatkov o obiskovalcu v enoten sistem za personalizacijo, ponovno aktivacijo in nagrajevanje.
- Vzpostavitev spremljanja prodaje, zasedenosti, kapacitete in marže prek lastnega BI sistema.
- Izgradnja lastnega produkcijskega in vsebinskega sistema; kampanje so v šestih mesecih dosegle viralnost - 23 milijonov organskih ogledov.

KLJUČNE KOMPETENCE

Vodenje in razvoj ekip
Digitalna strategija
Digitalna prodaja in konverzije
Optimizacija uporabniških poti
Digitalna analitika in KPI-ji
Marketinška avtomatizacija
Personalizacija in CRM
Performance marketing
SEO in SEM
Test-and-learn
Podatkovno podprt marketing
AI v marketingu
Digitalna transformacija
Sodelovanje s tehnološkimi ekipami
Vodenje agencij in partnerjev

IZBRANI REZULTATI

0,3 → 3,7 mio €

Roundabout · prihodki v obdobju mojega dela

0 → 10 mio €

WOOP! · rast podjetja od začetka poslovanja

18 → 32 mio €

Ensol 360 · prihodki v obdobju mojega dela

+27 %

Ensol 360 · povprečna vrednost naročila

4,1 mio €

L'Oréal · upravljan letni proračun

23 mio

WOOP! · organskih ogledov v šestih mesecih

L'Oréal, London · Marketing manager

2012–2017

Digitalni oddelek: Lancôme · Yves Saint Laurent · Armani Beauty

- Vodenje digitalnih marketinških aktivnosti luksuznih znamk in digitalne ekipe devetih ljudi; sodelovanje s partnerji, kot sta Harrods in Selfridges.
- Upravljanje 4,1 mio € letnega proračuna za digitalno oglaševanje in produkcijo kreativnih vsebin.
- Povezava fizičnih prodajnih mest z digitalnimi profili kupcev, email/SMS avtomatizacijo, personalizacijo in ciljanim digitalnim oglaševanjem.
- Razvoj sistema, v katerem so vizažisti postali digitalni ambasadorji posameznih prodajnih mest in ustvarjalci vsebin.
- Sodelovanje pri razvoju Google Glass Makeup Tutorials, ki so fizično svetovanje povezali z digitalno vsebino in ponovnim spletnim nakupom.

Roundabout · Marketing manager

2008–2012

Turistični start-up

- Vodenje digitalnega trženja in razvoja prodajnih kanalov; prihodki so v tem obdobju zrasli iz 0,3 na 3,7 mio €.
- Sodelovanje pri razvoju rezervacijskega sistema, ki je v realnem času povezoval spletno stran, hotele, turistično-informacijske centre in tuje, partnerske agencije.
- Digitalizacija distribucije prostih kapacitet, ki je partnerjem omogočila neposredno rezervacijo in prodajo.
- Vzpostavitev avtomatiziranih email potrditev, segmentiranih ponudb in partnerskih kod za spremljanje dodatne prodaje.
- Razvoj performance marketinga za obiskovalce Slovenije.

IZOBRAZBA

Diploma iz marketinga, z odliko

2003–2007

Ekonomska fakulteta v Ljubljani

Burgundy School of Business, Dijon

Sapienza Università di Roma

DODATNI DOSEŽKI

Finalist YouTube NextUp, London, 2016

YouTube Certified, London, 2014

Kolumnist, revija Manager, Slovenija, 2015

JEZIKI

slovenščina — materni jezik · angleščina — raven maternega jezika

italijanščina — tekoče · srbohrvaščina — pogovorno

DIGITALNA ORODJA

MARTECH & ANALITIKA

Microsoft Dynamics CRM

Google Analytics / GA4

Hotjar · Ahrefs

Klaviyo · Mailchimp · Brevo

PERFORMANCE

Google Ads

Meta Ads

TikTok Ads

DIGITAL & PRODUKCIJA

Adobe Creative Suite

Figma · Canva

WordPress · Shopify · HTML

AI & NOVA ORODJA

Claude / Claude Code

ChatGPT / Codex · Gemini

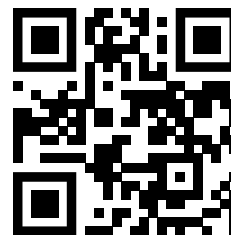
AI agenti in avtomatizacije

Vercel / GitHub

KONTAKT

+386 30 384 245

jure.chuk@gmail.com

<https://jurecuk.com>

Skeniraj za predstavitevno
spletno stran