



# CHIARA SCHWARZ-WEICHHART

MARKETING MANAGER

## KONTAKT

- ☎ +351 966 515 347
- ✉ chiaraschw94@yahoo.de
- 📍 2815-926 Sobreda

## BILDUNG

2022 - 2025

FERNUNIVERSITÄT HAGEN

- Bachelor of Laws (LLB)

2016-2022

UNIVERSITÄT DES SAARLANDES

- Rechtswissenschaften

2014-2016

KLINIKUM LANDAU SÜW

- Gesundheits- und Krankenpflegerin

## FÄHIGKEITEN

- **Project Management**  
(Professional Scrum Master – DeLSt)
- **Online Marketing** (Deutsche Akademie für Management)
- **Writing in the Sciences**  
(Coursera)
- **Usability Engineering**  
(Coaching by Fraunhofer)

## SPRACHEN

- Englisch (Fließend)
- Italienisch (Grundkenntnisse)
- Deutsch (Muttersprache)

## PROFIL

Verankert in den Grundlagen der Rechtswissenschaften, mit einer Leidenschaft für Produktmanagement und Marketing, bin ich geprägt von einer außerordentlichen Auffassungsgabe und einer kontinuierlichen Motivation. Organisiert, strukturiert und kreativ im Denken, bringe ich Projekte effizient zum Erfolg, indem ich agile Lösungen mit nachhaltiger Wirkung schaffe.

## ERFAHRUNG

### apoplex medical technologies GmbH

AUG. 2024 – HEUTE

Product Owner Juni 2025 – heute  
Produktmanager August 2024 – Juni 2025

- Produktanforderungen aus Markt- und Kundenperspektive abgeleitet und gepflegt
- Neue Produktideen initiiert und ausgearbeitet
- Systemanforderungsspezifikationen erstellt
- Fehlerbehebungen und neue Anforderungen für kommende Produktversionen priorisiert
- Produktreleases geplant und koordiniert
- Produkt-Roadmaps entwickelt und gepflegt
- An regulatorischen Strategien für neue Produkte mitgewirkt
- Produktstrategien aus Markt- und Wettbewerbsanalysen abgeleitet
- Produkttrainings und technische Präsentationen konzipiert und durchgeführt
- Eigenständige Durchführung von Usability Testungen und Auswertungen

### Neodigital Versicherung AG

JUN. 2024 – AUG. 2024

Junior Sales Manager

### Pixelfree Studio

AUG. 2022 – AUG. 2024

Chief of Staff Februar 2024 – Juni 2024  
Executive assistant und Content Manager August 2022 – Februar 2024

- Kommunikation mit GeschäftspartnerInnen, KundInnen und potenziellen InvestorInnen
- Kontaktpflege (Follow-Ups, insbesondere nach IT-Messen)
- Software-Demos (in Verkaufsgesprächen und für Social Media)
- Teilnahme an folgenden Messen: ICT Spring, We are developers Berlin, WebSummit Lissabon, SLUSH Helsinki, CES Las Vegas
- Aufsetzen eines CRMs
- Aufsetzen eines Projektmanagement-Tools
- Planung und Durchführung einer Product Hunt Kampagne
- Personalführung und Verwaltung
- Enge strategische und operative Zusammenarbeit mit dem CEO
- Social Media Marketing
- Mitwirkung bei Google Ads – Kampagnen