



AI IN THE CLOUD KUNDENEVENT – SWISSCOM

B2B Lead-Generierung

In meiner Rolle als IT Produkt Marketing Managerin bei Swisscom konzipierte und realisierte ich zahlreiche 360°-Kampagnen und B2B-Events im Bereich Cloud und Workplace.



Besonders hervorzuheben ist das Event „[AI in the Cloud](#)“ mit rund 70 Firmenkunden, das ich end-to-end – von der Konzeption über die Planung bis zur Durchführung – in enger Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern wie Microsoft, Dell, Cisco und AWS verantwortete.



Erfahren Sie mehr über mich: <https://ai-connect.ch>

Die generierten Leads der AI in the Cloud Kampagne wurden anschliessend von den Swisscom Vertriebsmitarbeitenden gezielt weiterbearbeitet und konvertiert.



Mehr zum Event: <https://www.swisscom.ch/de/b2bmag/cloud/cloud-copilot-ki-event>

Zentrale KPIs entlang des Funnels

- **Teilgenommene Firmenkunden** → Qualität & Relevanz der Zielgruppe
- **Qualifizierte Leads** → Conversion vom Event in den Funnel
- **Conversion von Lead zu Sales-Follow-up** → Wirkung im Vertrieb (Pipeline-Relevanz)