

## REFERENTEN FACTSHEET

### PHILIPP MANKOWSKI

Schon in der Schule verkaufte er Anzeigen für die Schülerzeitung, was so erfolgreich war, dass er sich für eine KV Lehre bei der grössten Werbegesellschaft der Schweiz entschied. Von da an war klar, Sales Sales Sales. Er verkaufte Anzeigen in New York für ausländische Medienhäuser, danach war er Sales Director bei der InterMag in Basel, wo er u.a. den Jahreszeiten-Verlag in der Schweiz vermarktete bevor er dann auf die Verlagsseite zur FAZ nach Frankfurt und danach zu Axel Springer wechselte. Dort war er 16 Jahre in verschiedenen Sales Positionen tätig, leitete das Verlagsbüro der Welt-Gruppe in Düsseldorf, war stv. Anzeigenleiter der Welt-Gruppe, Büroleiter von Axel Springer Media Impact in Frankfurt und zuletzt General Manager International Sales in Berlin. In dieser Funktion verkaufte er Print, Digital und TV (N24 und SevenOne Media) auf der ganzen Welt an ausländische Kunden. 2016 holte ihn dann Tamedia in die Schweiz zurück, wo er als Chief Sales Officer die nationalen Medien vermarktete. Ab 1.1.2020 ist er Managing Director von Goldbach Publishing und Mitglied der Geschäftsleitung der Goldbach Group.



#### Sprachen

---

Deutsch, Englisch

#### Spezialisiert auf

---

Print-, Digital- und 360° Vermarktung, Nationale und Internationale Sales Organisation, Change Management

#### Mitglied Verbände

---

UC Wemf

#### Kontakt

---

Goldbach Publishing, Philipp Mankowski philipp.mankowski@tamedia.ch, M +41 76 313 10 56