

Ik ben alweer zo'n 15 jaar aan de slag als interim en freelance marketeer. Mijn carrière begon als creative director maar schoof al snel op naar marketing lead binnen de B2B.

Nu help ik commerciële teams met het vergroten van hun merkbekendheid, leadgeneratie en het vergroten van de efficiency van sales.



Highlights

- Ik schaalde marketing binnen Europa voor JP.cars van 2 naar 6 landen. Binnen 6 maanden tekenden we tientallen grote klanten en minimaal twee ton omzet vanuit marketing.
- Als marketing lead bij DOCKR (onderdeel van PON) zorgde ik voor een voorspelbare leadstroom vanuit marketing. Resultaat: structureel 5 tot 10 getekende key accounts per kwartaal.
- Bij Bitfactory zette ik de volledige marketing- en salesmachine op – van strategie tot uitvoering. Ruim 1,4 miljoen euro omzet is direct te herleiden naar de ontwikkelde aanpak, met een mediabudget van 150k+ per jaar.

Enkele referenties





Sectoren & oplossingen

Sectoren

- Software en IT
- Adviesbureaus
- Industrie

Uitdagingen

- Starten commerciële afdeling
- Proactief de markt benaderen
- Marketingprofessionaliseren
- Meetbaar maken van marketing
- Meer leads voor sales
- Invulling taken marketing & sales

Oplossingen

- Businesscase & strategie
- AI use cases
- Account Based Marketing
- Online advertising
- Marketing automation
- Contentmarketing & SEO
- CRM & data
- Prospecting & outreach

Referenties

- Swagelok Nederland
- Heineken Brouwerijen
- DeutscheBank
- Twinfield
- Bosch Car Service
- Bitfactory
- Heembouw
- JP.cars
- Woonzorggroep Samen
- PinkRoccade en TSS
- Rabobank
- FD Mediagroep

Interim projecten uitgelicht

Marketing lead JP.cars (SaaS, Deloitte Fast 50, 2025-2026)

Opschalen van marketing van 2 naar 6 landen • 200k+ omzet getekend

- Strategie: Europese marketingstrategie, budgetallocatie en onderhandeling, rapportage
- Management: aansturen klein team van freelancers en agencies, managen van partnerships met automotive platformen, professionaliseren en opschalen van events in Europa
- Marketing: website, LinkedIn organic, influencer marketing, events, LinkedIn ads
- Sales enablement: prospecting & outreach, CRM-onboarding, LinkedIn automation, slide decks
- Software: o.a. Pipedrive, Wordpress, marketing automation tools, integraties

Marketing lead DOCKR (onderdeel van PON, 2024-2025)

Voorspelbare leadstroom • 5-10 getekende key accounts per kwartaal op basis van marketing

- Strategie: jaarplan, OKR, kwartaalpresentaties, positionering na fusie
- Management: aansturen klein team van freelancers en agencies
- Marketing: website, LinkedIn organic, content marketing, events, LinkedIn Ads, branding
- Sales enablement: prospecting & outreach, cold e-mail, CRM-inrichting, LinkedIn automation, slide decks
- Software: o.a. HubSpot CRM, WordPress, marketing automation tools, data en integraties

Marketing lead Bitfactory (Agency, Emerce winnaar, 2022-2024)

Ruim 1,4 miljoen omzet te herleiden naar marketing • Ad spend 150k + per jaar

- Strategie: marketing & sales roadmap, jaarplanning, budgetbeheer
- Management: aansturen klein team van freelancers en agencies
- Marketing: landingspagina's, marketing automation, leadscoring, LinkedIn Ads, Google Ads, remarketing, schrijven & design van e-books, blogs, whitepapers, socials, SEO content, hosten webinars
- Sales enablement: prospecting & outreach, aansturen junior sales, slide decks, inzetten belbureau
- Software: o.a. HubSpot CRM, ActiveCampaign, WordPress, integraties



Marketing freelancer HC Health (adviesbureau, 2022)

Binnen 18 maanden van minder dan 100 leads per jaar naar ruim 2.400 leads en 200 afspraken

- Strategie: marketing roadmap
- Content & SEO: schrijven & design van meerdere e-books, opzet onderzoek & publicatie 'Nationaal Vitaliteitsonderzoek', nieuwsbrieven, blogs, socials
- Marketing: LinkedIn Ads, Facebook & Instagram Ads, remarketing, landingspagina's, marketing automation, leadscoring, CRM marketing, direct mail
- Sales: aanpak prospecting & outreach, leadkwalificatie, LinkedIn automation
- Software: o.a. Sendinblue, Teamleader, WordPress, integraties

Achtergrond

HBO Nederland

Marketing management (bachelor)
2006 - 2010

Interim

Marketing lead B2B
2006 tot heden

Interesses

Ik heb twee monsters van kinderen, geniet van Haarlem en sport graag (trail running, hardlopen, basketball, yoga, surfen).

Hanzehogeschool Groningen

Autonome kunst (propedeuse)
2004 - 2006

Inhouse Design

Junior marketing consultant
2006

 Ben fan van Lissabon (en aan het sparen voor een appartement).

Deltion College

Mediavormgeving (mbo)
2000 - 2004

Digitaal Ontwerp

Art-director & designer
2003-2006

Achter de schermen volg ik met bovengemiddelde interesse ontwikkelingen rondom AI. Meestal heb ik een persoonlijk project om mezelf te ontwikkelen. Zo liet ik eerder 3 kleine applicaties ontwikkelen met buitenlandse programmeurs (een basic crm-systeem, mobiele app en lead management oplossing).