

# Curriculum Vitae



Professioneel, gedreven en altijd positief streef ik naar kwaliteit en toegevoegde waarde voor de klant én de organisatie. Dankzij mijn rijke netwerk, expertise en mijn vaardigheden i.c.m. resultaatgerichtheid en persoonlijke effectiviteit kan ik optimaal verbindend zijn. Graag coach ik team(s) om het beste uit zichzelf te halen, zich verder te ontwikkelen en van toegevoegde waarde te zijn voor de klant én voor de organisatie. Mijn vakinhoudelijke kennis en ervaring, in groeiemarkten en in krimpmarkten, zijn evenals mijn managementervaring groot maar nooit vanzelfsprekend.

Creatief

Analytisch

Resultaatgericht

Gedreven

Initiatiefrijk

Doorzetter

Nieuwsgierig

Innovatief

Enthousiast

## RECENTE OPDRACHTEN

### IMAGO-onderzoek Assen

Zelfstandig initiatief. Doel: inzicht in het huidige imago van de stad Assen in relatie tot winkelgebied, vrije-tijdsbesteding en sociaal-demografische kenmerken. Als discussiestuk behandeld.

### Strategisch adviseur Patyna – zorginstelling Zuid West Friesland

Voor Zorggroep Patyna heb ik, als bedrijfskundige, het proces van visie, missie, positionering en strategie-ontwikkeling begeleid. Daaruit volgde de opdracht tot het schrijven van het businessplan en implementatie van een brede positionering.

### Marketing- en bedrijfskundige coach zelfstandig ondernemers

Opdrachtgever Baanzicht/Werkplein Assen heeft mij de gevraagd om zelfstandig ondernemers met een kredietverlening, te coachen in marketingkennis en marketingaanpak.

### Communicatie-advies t.b.v. pensioenverzekeraar

Communicatiegids afgeschreven en geredigeerd voor de afdeling communicatie.

### Strategisch adviseur MBO-college Assen

Strategisch marketing en merkmanagementadvies t.a.v. positionering en merkontwikkeling MBO-college Assen.

### Marketingstrateeg Odensehuis Groningen

Ontwikkelen en implementeren van de marketingstrategie & fondsenwerving voor het Odensehuis te Groningen, het inloophuis voor mensen met beginnende vorm van dementie.

---

## STRATEGISCHE ADVIEZEN [een greep uit]

Customer Experience en Customer Journey's  
Strategisch plan dienstverlening en organisatie afdeling Communicatie  
Portfoliebeleid, en specifiek masteropleidingen businessschool.  
Mediastrategie Dagblad van het Noorden en Leeuwarder Courant  
Merkstrategie Dagblad van het Noorden en Leeuwarder Courant  
Marketingstrategie fusiekrant Dagblad van het Noorden

## OPLEIDINGEN

### BEDRIJFSKUNDE

specialisatie VERANDERMAGEMENT

### STRATEGISCH MARKETING MANAGEMENT [NIMA-C]

### COMMUNICATIEMANAGEMENT



## CURSUSSEN

### NIJENRODE

CANVAS Innovatie met nieuwe  
businessmodellen

### WAN-IFRA ISTANBUL

Beyond the printed world

### INMA BARCELONA

Customer Relationship Management

### INMA LONDEN

Lessons Learned Publishing

### SRM

Situationeel leidinggeven

### SRM

Conceptontwikkeling

## WERKERVARING

### 2014 – 2016

#### Manager Communicatie, TKP

Ontwikkelen afdelingsstrategie, dagelijkse aansturing/management van de afdeling Communicatie, vakinhoudelijke en teamcoaching en persoonlijke ontwikkeling, planning & organisatie, HRM, aansluiting met in- en externe partners

### 2013 – 2014

#### Manager Operations, Energy Delta Institute (business-school)

Eindverantwoordelijk voor dagelijkse, operationele bedrijfsvoering en aansturing van de organisatie- financieel, planmatig, organisatorisch, facilitair, marketing en sales. Internationaal gericht.

### 2009 – 2013

#### Merkmanager Marketing & Communicatie, NDC Mediagroep, Dagblad van het Noorden

Omzet en strategie-verantwoordelijk voor het merk en de submerken van Dagblad van het Noorden. Uitgeefverantwoordelijk voor Dagblad van het Noorden. Management, strategie, innovatie en operationalisatie. Team van 18 professionals.

### 2000 – 2009

#### Bladmanager Dagblad van het Noorden, NDC Mediagroep

Omzet en strategie-verantwoordelijk voor het merk en de submerken van Dagblad van het Noorden. Uitgeef-verantwoordelijk voor Dagblad van het Noorden. Management, strategie, innovatie en operationalisatie. Team van 18 professionals.

### 1990 – 2000

#### Marketing Manager Noordhoff Uitgevers

Strategie verantwoordelijk voor de merken van Noordhoff en de ontwikkeling en marketing van nieuwe lesmethodes. Marktonderzoek, Klantonderzoek en conceptontwikkeling. In- en externe communicatie.

## Ervaren in

- (Interim) Management
- Positioneringsstrategieën
- Ontwikkelen Merkstrategieën
- Reputatiemanagement
- Customer Experience en Customer Journey
- Innovatie- & portfoliomanagement
- Online en offline marketingstrategie
- Communicatiestrategie en implementatie
- Sponsorbeleid
- Fusietrajecten
- Marktonderzoek
- Imago-onderzoek
- Marketingconcepten
- Marktanalyse
- Huisstijlontwikkeling
- Uitgeefconcepten
- Professionaliseren proces en organisatie
- Teamontwikkeling
- Teamcoaching en individuele coaching.
- Transitie management
- Coaching zelfstandig ondernemers