

# JACCO OVERDULVE, MBA

B2B (Product) Marketing & Communicatie Manager met internationale focus

## + NEEM CONTACT MET MIJ OP

---



+31 (0)6 – 51 01 47 60  
Mobiel



[jacco.overdulve@outlook.com](mailto:jacco.overdulve@outlook.com)  
Email



[www.e-me-marketing.com](http://www.e-me-marketing.com)  
Website



[nl.linkedin.com/in/jaccooverdulve](https://nl.linkedin.com/in/jaccooverdulve)  
LinkedIn



[www.twitter.com/ememarketing1](https://www.twitter.com/ememarketing1)  
Twitter

## + PERSOONLIJKE GEGEVENS

---

Naam	: Overdulve, J.H.	Geboortedatum	: 13-4-1971
Roepnaam	: Jacco	Geboorteplaats	: Eindhoven
Adres	: Vinkenbuurt 10 3951 CZ MAARN	Burgelijke staat	: Gehuwd, 2 kinderen

## + OVER MIJ

---

Sterk, loyaal en slim. Een rots in de branding in chaotische of hectische situaties, volgens vrienden en collega's. Behoudt het overzicht en de focus op doelstellingen en resultaten, wakend voor de teamgeest. Heeft een hoog kennisniveau, visie, ervaring en inzicht in marketing, communicatie en algemeen management. Is een doorzetter en een stimulator. Is open, eerlijk, direct en trouw. Is joviaal en grappig wanneer de situatie dit toelaat, maar blijft een neus houden voor cultuur en politiek.

Een enthousiast sporter, golfer, reiziger, kok en liefhebber van muziek, films en gadgets.

## + CARRIÈRE

---

### 5/2016 – heden | Marketing & Communicatie Manager bij Plieger BV

*Technische groothandel in elektrotechniek, sanitair, verwarming, klimaat en installatietechniek – [www.plieger.nl](http://www.plieger.nl) en [www.thermonoord.nl](http://www.thermonoord.nl)*

#### Verantwoordelijkheden:

Verantwoordelijk voor het aansturen van 3 afdelingen (lid MT): marketing & communicatie, product management en e-business. Als zodanig verantwoordelijk voor het opstellen & het uitrollen van de strategische marketingplannen voor zowel Plieger als ThermoNoord.

- 11 direct reports: marketing & communicatie (2 communicatie, 2 DTP en 1 business analyst), 5 product managers en 1 e-business manager
- Opstellen van het jaarlijkse marketingplan & budgetten
- Bewaking van Plieger BV en ThermoNoord BV branding & corporate identity
- Bewaking van de Plieger formules, inclusief assortimentsbewaking & ontwikkeling
- Verantwoordelijk voor marktonderzoek, promotiebeleid en alle (product) marketing & communicatie gerelateerde activiteiten
- Initiëren, coördineren en plannen van marketing & communicatie gerelateerde multi-channel campagnes, online & offline, above the line & below the line
- Ontwikkelen, begeleiden en implementeren van product & service concepten en campagnes in samenwerking met leveranciers, product managers en sales
- Verhogen van de efficiency en harmoniseren van de afdelingsprocessen

#### Behaalde resultaten:

- Digitalisering van de Plieger & ThermoNoord communicatie, waaronder e-mail marketing en digitale magazines, met als resultaat gestegen contact base en verbeterde informatievoorziening & conversie
- Ontwikkeling en lancering van [www.vitrabadkamer.nl](http://www.vitrabadkamer.nl) als onderdeel van de private label strategie
- Ontwikkeling en lancering van [www.pliegersanitairkiezer.nl](http://www.pliegersanitairkiezer.nl), een nieuw digitaal verkoopkanaal voor Plieger als aanvulling op de showrooms

# JACCO OVERDULVE, MBA

B2B (Product) Marketing & Communicatie Manager met internationale focus

- Ontwikkeling van de private label strategie voor de merken Vitra, Burgbad, Conel, Vigour, Cosmo, Nikles en Plieger met als resultaat een versnelde stijging in omzet t.o.v. het standaard assortiment
- Ontwikkeling van een strategisch en operationeel marketing plan, incl. een gedetailleerd marketing budget en product management plan
- Ontwikkeling en lancering van de nieuwe Plieger pay-off en corporate identity
- Ontwikkeling en lancering van de Plieger logistieke menukaart

## 5/2015 – 4/2016 | Interim Marketing Manager bij Solar Nederland BV

*Sourcing & services onderneming in elektrotechniek, sanitair, verwarming en installatietechniek - [www.solarnederland.nl](http://www.solarnederland.nl)*

### Verantwoordelijkheden:

- Management van de marketingafdeling en lopende projecten, inclusief herstructurering marketing strategie, beleid en activiteiten bij de transitie van productgerichte technische groothandel naar marktgericht sourcing & services onderneming
- Dagelijkse leiding aan een team van 2 marketeers (externe & interne communicatie), 1 online marketeer, 1 CRM coördinator en 2 e-business support specialisten
- Verantwoordelijk voor de organisatie en opzet van diverse grote en strategische campagnes en evenementen ter ondersteuning van verkoop en de eerste ervaringen in marketing automation
- Conceptuele creatie en project management van de Fastbox lancering, Direct Sales strategie (business development nieuwe markten, zie [branches.solarnederland.nl](http://branches.solarnederland.nl)) en de lancering van Busch-Jaeger Balance SI
- Coachen en ondersteunen van de marketing manager gedurende zijn re-integratie

## 3/2005 – 8/2014 | Global marketing & communication manager bij Skiffy BV, Essentra Components

*Leverancier van kunststof en metaal onderdelen voor productie, bouw, onderhoud en reparatie industrie - [www.skiffy.com](http://www.skiffy.com)*

### Verantwoordelijkheden:

- Verantwoordelijk voor de (product) marketing en communicatie strategie, budget en operationele uitvoering van het merk Skiffy wereldwijd
- Dagelijkse leiding aan een team van 2 marketing medewerkers (DTP & online marketeer), 2 product management medewerkers (product manager & hoofd product marketing & communicatie), 6 indirect reports (lokale ondersteuning) en diverse externe partners
- Business development door lead generatie & nieuwe klanten, assortimentsuitbreiding en distributie ontwikkeling (i.s.m. de sales manager)

### Behaalde resultaten:

- Opzet en ontwikkeling van een klein maar effectief (product) marketing & communicatie team vanaf 0
- Succesvolle introductie van de marketing kalender, welke kans bood om kosten te besparen terwijl het aantal (multi-channel) campagnes & contactmomenten steeg met behoud van creativiteit en innovatie
- Succesvolle ontwikkeling van een doordachte lange termijn product strategie in samenwerking met de hoofd product marketing & communicatie
- Veranderde massa (offline) communicatie om in een klantgeoriënteerde & actiematige (voornamelijk online) communicatie als onderdeel van een customer lifecycle programma
- Lanceerde Skiffy succesvol in België en Polen
- Stuurde succesvol tegelijkertijd (naast mijn eigen positie) meerdere afdelingen (verkoop en customer service) en vestigingen (Zuid Afrika) aan gedurende 3 tot 9 maanden in de periode 2008 tot 2011

Bovenstaande resulteerde in een record omzetgroei tussen 2005 en 2013 (met jaarlijkse winstgroei records), recordstijging van het aantal klanten en groei van het assortiment (van 100 naar 1.300 producten per jaar). Skiffy werd met Richco en Moss Express samengevoegd onder Essentra Components in juli 2015.

# JACCO OVERDULVE, MBA

B2B (Product) Marketing & Communicatie Manager met internationale focus

## 9/2000 – 2/2005 | Project manager & CRM Consultant bij DialogAMI

*CRM Consultancy bureau – Overgenomen door Publicis – [www.publicisdialog.nl](http://www.publicisdialog.nl)*

### Verantwoordelijkheden:

- Als project manager gestart en vervolgens na 2 jaar voortgezet als (senior) CRM consultant
- Verantwoordelijk voor de oplevering van CRM en data warehouse gerelateerde projecten binnen vastgestelde plannings en budgetten
- Gaf leiding aan projecten en projectteams van 2 tot 10 teamleden voor relatief kleine klanten, maar ook de top van het bedrijfsleven zoals Vodafone, V&D, WNF, NS, Ministerie van VROM, Shell Europa, etc.

### Behaalde resultaten:

- Succesvolle uitvoering van een multi-channel campagne met gebruik van e-mail en sms met als doel de brandstofverkoop te laten stijgen bij loyalty-kaarthouders van Shell UK
- Project management van de integratie van alle Westeuropese Shell loyalty programma's in 1 centrale database vanuit Boedapest

## 5/1998 – 8/2000 | Marketing adviseur bij MCB Nederland

*Groothandel in staal (buizen, platen, profielen) en technische producten | [www.mcb.nl](http://www.mcb.nl)*

### Verantwoordelijkheden:

- Verantwoordelijk voor de dagelijkse marketing en communicatie projecten van 3 SBU's, 1 zusterbedrijf (MCB België) en een dochter (Kubra Kunststoffen), samen met een communicatie specialist
- Projecten varieerden van klanten(tevredenheid)onderzoek en markt & data-analyses tot aan product introducties en communicatie
- Jaarlijkse begeleiding van interne klanten bij het opstellen van de strategische plannen en budgetten

### Behaalde resultaten:

- Professionalisering jaarlijkse strategisch proces
- Organisatie en optimalisatie marketing & communicatie werkzaamheden
- Rebranding van de SBU Truck & Trailer Componenten gebaseerd op kwalitatieve en kwantitatieve klantonderzoek

## + OPLEIDING

---

## 6/1994 – 7/1995 | Master of Business Administration – MBA

*Western Carolina University – Noord Carolina, Verenigde Staten*

## 8/1990 – 5/1994 | International management – BA

*Avans School of International Studies – Breda*