


B2B Marketing & Communicatie Leider

PERSONALIA

Naam : Overdulve, J.H.
Roepnaam : Jacco

Burgerlijke staat : Gehuwd, 2 kinderen
Adres : Tulpensingel 15, 3931 ZX WOUDENBERG

CONTACT VIA

 +31 (0)6 – 13 10 41 17

 jh.overdulve@gmail.com

 www.e-me-marketing.com

 nl.linkedin.com/in/jaccooverdulve

OVER MIJ

Ondernemende, innovatieve en mensgerichte marketing- & communicatieleider, toegewijd aan groei van organisaties, afdelingen en individuen door hen te verbinden, samen het merk en de organisatie te bouwen en hun klanten beter te leren kennen, met hart en ziel.

Internationale ervaring met technische & duurzame producten en oplossingen, transitie van marketingafdelingen en organisaties. Sterke professionele ervaring met het managen van teams en hun strategisch en operationele uitdagingen op het vlak van e-commerce, (product) marketing en communicatie. Pragmatisch, resultaat gedreven met duurzame klantfocus & customer journey als uitgangspunt.

Familieman en een enthousiast sporter, golfer, reiziger, liefhebber van koken, goed eten & gezelschap, muziek, films, verduurzaming m.b.v. gadgets & domotica.

CARRIÈRE

● 2020 – heden | ‘Superheld’ voor kids, vrouw, vrienden & familie

Ondersteuning diverse lokale ondernemingen en vrienden met (online) marketingkennis, strategisch en pragmatisch. Doel: overleven en groei gedurende de lockdown en hen voorbereiden op tijd na Covid-19.

Niet te vergeten: Handyman, Kindergarden Cop, Lego-nerd en Masterchef. Bedenker & ontwikkelaar www.allesverduurzamen.nl

● 2019 – 2020 | Interim Marketing Manager Benelux, DYKA Group | 5 FTE | Rapporteur aan Vice President Sales continental Europe

Fabrikant van duurzame oplossingen voor riool-, water-, lucht, gas- en energienetwerken – www.dyka.nl

- **Management:**
 - Reorganisatie & transitie van marketing & sales van eventfocus naar resultaatgerichte 360-graden campagnes met pragmatische focus op de customer journey
- **Strategie:**
 - Roadmap voor DYKA's customer journey o.b.v. klantwaarde onderzoek (i.s.m. Viamet)
 - Commercieel plan DYKA's handelsassortiment en haar filialen
 - Strategische mindset m.b.t. het digitaliseren van de organisatie en de inzet van content & inbound marketing en marketing automation

● 2016 – 2018 | Manager Marketing, Product Management en E-commerce, Plieger BV & ThermoNoord | 3 afdelingen, 11 FTE | Lid MT, rapporteur aan CEO

Leverancier in installatie- & elektrotechniek, sanitair en HVAC – www.plieger.nl en www.thermonoord.nl

- **Strategie:**
 - 5-jaren plan, incl. marketing- en productmanagement plan o.b.v. klantwaarde onderzoek & customer journey mapping
 - Visie op klantgerichte concepten rond digitalisering, branding van eigen merken, kennis delen (content & inbound marketing) en marketing automation

B2B Marketing & Communicatie Leider

- **Branding & product management:**
 - Eigen merk strategie voor Vitra, Burgbad, Conel, Vigour, Cosmo, Nikles en Plieger. Focus op merkbeleving en toegevoegde waarde voor de gehele bedrijfskolom
 - Nieuwe pay-off 'Samen maken we het waar'
 - Nieuwe corporate branding, incl. POS & signing Plieger Express vestigingen
- **E-commerce & digitalisering:**
 - 3 private label websites
 - Online badkamer configurator (Plieger Sanitairkiezer)
 - Hernieuwde e-business omgeving van Plieger en ThermoNoord
 - Omzet e-business kanalen van 24% naar 35% van totaalomzet in 7 maanden (2018)

● 2015 – 2016 | Interim Marketing Manager, Solar Nederland BV | 6 FTE | Rapportierend aan Market Director *Leverancier van installatie- en elektrotechniek, sanitair, HVAC – www.solarnederland.nl*

- **Management:** Reorganisatie marketing, strategie en activiteiten in lijn met Solar's transitie naar klantgerichte sourcing & services onderneming
- **Strategische & operatie:**
 - 2 concepten & strategische drivers: Fastbox en Industrial Supply Chain
 - Diverse grote en strategische campagnes ter ondersteuning van de transitie

● 2005 – 2014 | Global marketing & communication manager, Skiffy BV, Essentra Components | 4 FTE & 6 global indirect reports | Lid MT, rapportierend aan Managing Director *Kunststof & metaal onderdelen voor productie, bouw, onderhoud en reparatie - www.essentracomponents.com*

- **Marketing & product management:**
 - Conversieverbetering door transformatie organisatie van massa (offline) communicatie naar data-gestuurde (cross-channel) communicatie
 - Omzet van €15.1m naar €24.9m (2005 – 2013), verdubbeling aantal klanten en versnelde groei van het assortiment van 100 naar 1.300 producten per jaar
 - Lange termijn product management strategie m.b.v. PLC-analyse
- **Business development & e-commerce:**
 - Online & offline lead generatie & nieuwe klanten, uitbreiding distributie & drop-ship netwerk
 - E-mail marketing (Clang), digital asset management (Lytho), SEO & SEA, Analytics
 - Skiffy België en Polen, Skiffy concept in China (Shanghai) en Japan (Tokyo)
- **Leadership:**
 - 2009, 2010 & 2011 – Interim Export / Sales Manager
 - 2008 – Interim General Manager, Essentra Zuid Afrika, Johannesburg

● 1995 – 2005 | Diverse posities:

- 2000 – 2005 | Project manager & CRM Consultant, DialogAMI
- 1998 – 2000 | Marketing adviseur, MCB Nederland
- 1997 – 1998 | Marketing & communicatie medewerker, Paulmann Verlichting
- 1997 – 1997 | DM specialist, Progress Software
- 1995 – 1997 | Account executive, Directview

OPLEIDING

● 1995 – heden | Diverse trainingen:

- 2020 – Update Content strategy & Journey Mapping | Leadership without Authority
- 2019 – Leading and Managing People-Centred Change
- 2014 – Google Analytics Dashboard design
- 2011 – Search Engine Advertising
- 2008 – Search Engine Marketing Strategy | Google Analytics, basis principes

● 1994 – 1995 | Master of Business Administration - Western Carolina University – Noord Carolina, VS

● 1990 – 1994 | International management – BA – Avans School of International Studies – Breda