

♦ Chief Digital Officer ♦ Head of Marketing & Growth | Digitale transformaties uitzendbureaus | B2B leadfunnel management | Candidate journeys | E-commerce | Marketing automation | Digitalisering | PE | Interim management

Door de inzet van een professionele en effectieve digital marketing strategie optimaliseer ik bedrijven & organisaties voor schaalbare groei. Bijbehorend People - Proces - Product - verandermanagement, in de vorm van bijvoorbeeld digitale transformaties, wordt op prettige wijze uitgevoerd.

Naam: Guido Postma
Telefoon: 06 144 141 72 (Whatsapp)
E-mail: guido@guidopostma.nl
Linkedin: https://www.linkedin.com/in/guidopostma/?locale=nl_NL
Website: <https://www.guidopostma.nl/>

Zie alle opdrachten & details op mijn [Linkedin profiel](#); dit C.V. is een beknopt overzicht van mijn kennis en ervaring. Beschikbaar voor interim-opdrachten, waarbij een mogelijke overgang naar vast dienstverband bespreekbaar is.

- HBO opleiding: Stenden University / Hogere Hotelschool Leeuwarden
- Remote werken geheel Nederland
- Onsite werken: Rotterdam + straal van 50-60 km
- Aanvullende informatie op verzoek beschikbaar

Ik bied ondersteuning aan bedrijven en organisaties die streven naar een optimalisatie van hun digitale marketing- en/of e-commerce activiteiten om een beter rendement te behalen. Mijn brede inzetbaarheid komt vooral tot uiting in recente ondersteuning van uitzendbureaus, waarbij ik me richt op het optimaliseren van de kandidaten instroom en het professionaliseren van wervingsprocessen.

Met meer dan 20 jaar ervaring heb ik diverse functies bekleed, waaronder digitale marketing specialist, e-commerce manager, growth marketing manager en chief digital officer. Mijn werkzaamheden hebben zich uitgestrekt over zowel toonaangevende A-merken als ambitieuze MKB-bedrijven, met een focus op (digital)marketing en sales in zowel B2B als B2C. Bij interim opdrachten hanteer ik een effectieve en plezierige aanpak, met nadruk op fact-based marketing en stakeholder management.

Mijn expertise ligt in het (digitaal) transformeren van bedrijven, waardoor ze niet alleen meer schaalbaar worden, maar ook beter kunnen inspelen op de veranderende behoeften van hun doelgroepen en de dynamiek in de markt. Mijn aanpak staat bekend om de focus op People, Proces en Product, die gezamenlijk het resultaat van de gehele digitale- of e-commerce waardeketen bepalen.

Ik ben inzetbaar in directie rollen als Chief Digital Officer of Chief Marketing & Growth tot managementfuncties als manager eCommerce, digital marketing manager, of meer praktische, hands-on rollen zoals digital marketing specialist en bijvoorbeeld marketing automation specialist. Daarnaast adviseer ik directies en RvC's over de te volgen koers om tot het gewenste resultaat te komen.

Werkervaring - highlights. Zie alle kennis & ervaring op <https://www.linkedin.com/in/guidopostma/>

Pro Industry Uitzendbureau: CDO | 01-23 tot 01-24

- Implementatie digitale marketing strategie, formatie Team Digital (10 FTE)
- Optimaliseren online recruitment & instroom activiteiten
- Optimaliseren Hubspot marketing automation
- Optimaliseren digital marketing, inclusief social media en branding

Adecco Group: Ebusiness consultant | 10-21 tot 02-23

- Realisatie End2End performance
- Opzetten programmatic advertising
- Strategisch advies mbt inzet online recruitment
- Optimaliseren lead management

Medipoint Thuiszorg: Transitie manager | 04-21 tot 04-22

- Formuleren (digital) marketing & sales strategie
- Vormgeven formatie, inclusief rollen
- Optimaliseren webshop
- Opzetten marketing automation inclusief drip campaigns

Flexcraft Uitzendbureau: Group manager digitale marketing | 10-20 tot 01-22

- Formuleren 1-merk marketing & sales strategie
- Implementatie nieuwe website, voorzien van ATS
- Implementeren marketing automation, inclusief leadfunnels
- Huisstijl creatie, retail formules, ATS implementatie, online recruitment

UpRotterdam: Marketing, communicatie & digital performance | B2B + B2C

- Realisatie live streaming platform & online marketing activiteiten
- Implementatie marketing automation
- Online media activatie inclusief lead funnels
- Online streaming event implementatie

Schouten Zekerheid: digital marketing specialist | B2B

- Implementeren digitale marketing strategie
- Realiseren van online afsluit straten t.g.v. verzekeringspolissen
- Introduceren van agile werken middels Kanban bij het marketing team
- Opzetten analytische tooling en marketing automation

ECT Hutchinson Ports: GoToMarket manager digital products | B2B

- Naar de doelgroep brengen van MyTerminal; een online platform voor klanten
- Implementeren verschillende klantreizen, inclusief tooling als Hotjar, Mailchimp, GA
- Stakeholder management (Sales, board, customer support, communicatie) - reduceren van risico, enthousiasmeren
- Implementatie GoTomarket strategie voor de toekomst

Olympia Uitzendbureau: Manager Digital marketing | B2C

- Vormgeven, implementeren en executeren van de digitale transformatie. Lid MT
- Verantwoordelijk voor 150 mio online omzet, inclusief alle bijbehorende social- en performance media, SEO, SEA, e-mail marketing, display, etc.
- Nieuw team van 9 medior/senior digital marketing en recruitment professionals samengesteld
- Marketing verantwoordelijk voor alle offline en online marketing activiteiten, de franchiseformule, nieuwe huisstijl implementatie.

Doniger Fashion / ADAM: Digital marketing manager | B2C

- Verantwoordelijk voor marketing & sales van 46 ADAM multi brand herenkleding winkels (McGregor, Gaastra, Tommy Hilfiger, Vanquard, NZA, etc)
- Aansturen team van CRM, design, inkoop, online marketing ten goede van omzetgroei
- Formuleren tactisch groeiplan inclusief retailactivaties, online promoties, barter deals en samenwerkingen met merken.
- Aansturen digital agency ten goede van de Magento webshop, SEO, SEA, display marketing, social media marketing, email marketing

Total Gas & Power: Digital marketing manager | B2B

- Opzetten en uitvoeren marketingplan ten goede van online direct sales kanaal. Lid MT
- Implementeren van orderflow, crm en website op basis van Hubspot marketing automation en HubSpot CMS
- Aansturen buro's ten goede online lead- en salescampagnes. DEO, SEA, e-mail marketing, display advertising.
- Samenwerkingen met Total benzinestations en Sunpower solar. Activeren van inbound marketing inclusief support agents.

Feenstra: Manager e-commerce | B2C

- Initiëren en implementeren van digitale transformatie. Focus op online selfservice en webshop waar c.v. ketels besteld kunnen worden. Zowel Feenstra.com als cvketelvoordeel.nl
- Volledig nieuw online discount merk opgetuigd, inclusief team, merk, marketing en chainsupply, Magento webshop, Akeneo PIM, etc
- Samenstellen en aansturing van marketing team ten goede van webshop, SEO, SEA, display advertising, email marketing, marketing automation

Eneco - Manager online | B2C

- Herdefiniëren van de online marketing activiteiten op basis van een nieuwe online marketing & sales strategie. Lid MT
- Samenstellen van een nieuw team van 15 professionals en leveranciers ten goede van de uitvoer van het marketingplan.
- Website optimalisatie en activatie performance media ten goede van verkoop energiecontracten, TOON en zonnepanelen.
- Opzetten en executeren van online campagnes, white label shop. Aansturen van derden en partners.

Vast Dienstverband - zie alle werkgevers & details op [mijn LinkedIn profiel](#)

- Senior trade marketeer | KPN: feb 2007 - sep 2007
- General manager sales & operations internet | ffortelecom: juni 2004 - feb 2007
- Product manager internet, manager Postshop | PostNL: juli 2001 - juni 2004
- Internet consultant | Percon: mrt 2000 - juni 2001
- Account & project manager internet | Interspective: jan 1999 t/m feb 2001

Geschikte rollen:

Chief Digital officer (CDO), Chief Marketing Officer (CMO), Chief Information Officer (CIO), Manager digitale transformaties, marketing manager, Head of Marketing & Growth, digital marketing specialist, online recruitment specialist, (digital) marketing & sales specialist, HubSpot leadfunnel marketing specialist, Conversie optimalisatie specialist, marketing automation specialist, Board advisory, RvC advies

Kenmerken:

- Focus op de ideale samenwerking tussen People, Proces en Product
- Pragmatische aanpak met veel aandacht voor stakeholders en het (marketing) team
- Besturen van de operatie op basis van fact based marketing, verandering doorvoeren op plezierige wijze