

“Het ontwikkelen van online business is mijn passie



Jasper van Eijck

Online Marketing

Burg. Baumannlaan 90b,
3043 AP Rotterdam

M: 06-43 187 999

E: jasper@van-eijck.nl

PROFIEL

Ontwikkelen van omzet en winst van activiteiten door een goed gevoel voor (online) marketing. De klant staat altijd centraal en is het begin- en eindpunt van elk succesvol project. Gek op de mogelijkheden om online alles te meten en daarom tot in detail te kunnen sturen en te optimaliseren. Ik ben een echte online allrounder met al meer dan 15 jaar ervaring. Zowel goed in kleine teams als in het aansturen van grotere teams in complexe organisaties.

ERVARING

NEWORDER.nu, Rotterdam

E-Business Manager, 2013 – present

NewOrder levert haar klanten extra omzet. Ik verzorg voor de klanten van NewOrder de inzet en/of optimalisatie van de online kanalen om meer rendement te scoren. Ik maak de vertaalslag van de business en kies de best passende online kanalen. Successen behaalde ik met name door verschillende aspecten te combineren en de focus op online conversie goed door te voeren. Dit alles met meetbare resultaten.

ISRA - ACCELERATION14, Europa

Online Marketing Manager, maart 2014 – november 2014

Voor Acceleration14, het Europese Race & Music Festival, was ik verantwoordelijk voor de promotie van het evenement en de online ticketverkoop. In korte tijd werden 7 event-sites (multilingual) opgezet, online campagnes in 7 landen uitgerold (SEA, display, affiliate) en de ticketverkoop opgezet. Om dit te realiseren coordineerde ik tussen alle relevante partijen en bureaus. Dit alles heeft geleid tot twee uitverkochte evenementen en drie 50% bezette evenementen.

TELLUS, Rotterdam

Marketing Directeur, 2012 – 2013

Tellus was een online lead generator. Middels een uitgekende strategie aggregeerde Tellus het aanbod om zo via online kanalen aanvragen aan bedrijven te verkopen. Als Marketing Directeur was ik als lid van de directie verantwoordelijk voor het vaststellen van de marketing strategie, het opzetten van een nieuwe (online) marketing afdeling en het implementeren van de strategie. Het sturen van deze grote organisatie met vele honderden websites was mogelijk door een uitgekend systeem van business intelligence. Kortom alles was meetbaar en inzichtelijk.

Eigenschappen

Creatief. Kan snel verbanden leggen en out-of-the-box denken

Analytisch. Cijfers zijn het kompas van iedere business. Ook online.

Winnaarsmentaliteit. Want ik weet ook hoe verliezen voelt.

Enthousiast. Ik krijg organisaties in beweging.

Online Skills

SEA. Gecertificeerd Adwords specialist.

SEO. Vindbaar zijn op relevantie.

CRM. Klantcontacten gebruiken om te scoren.

Social Media. Interactie die ergens toe leidt.

Emailmarketing. Activeer de interesse.

Conversieverhoging. Meten. Testen. Sturen.

ERVARING (vervolg)

Binnen Tellus was te weinig aandacht voor de gebruiker van de websites: de consument. Het werd mijn missie om bij Tellus die gebruiker centraal te krijgen. Door de marketingorganisatie juist op te tuigen met specialisten voor SEO, SEA, e-mailmarketing, communicatie, affiliatemarketing en design. Samen met dit team heb ik met behulp van de Scrum-methodiek meerdere nieuwe gebruikersvriendelijke websites ontwikkeld. Hierbij was een klantgerichte contentmanagementstrategie van doorslaggevend belang.

INDESHOP.NL, Rotterdam

E-Business Manager, 2011 – 2013

Indeshop.nl is een online winkelconcept dat luxe gadgets en accessoires verkoopt.

In twee jaar tijd uitgebouwd van een winkel met twee producten tot een succesvol concept met 7 websites en een exponentiele groei van de omzet. Vooral via het verbeteren van de online ervaring voor gebruikers gekoppeld aan online campagnes en SEO optimalisatie.

THE TICKET ENTERPRISE, Rotterdam

E-Businessmanager & CEO, 2001 – 2012

The Ticket Enterprise was gespecialiseerd in de online ticketverkoop van auto- en motorsportevenementen. Met ruim 50 verschillende webshops een van de grootste spelers in de markt.

Als CEO leidde ik het MT en was ik eindverantwoordelijk voor de hele organisatie. Mijn specifiek verantwoordelijkheden lagen op het gebied van e-commerce en online marketing. Van 2005-2008 werd een explosieve omzetgroei gerealiseerd van 2 miljoen euro naar 14 miljoen. Door in te zetten op een CRM strategie waarbij alle mogelijke kanalen werden ingezet om klanten te servicen en retentie te bevorderen, kon de groei worden behaald.

QWIST.COM, Amsterdam

E-Commerce consultant, 2000 – 2001

Bedrijven assisteren bij de eerste stappen online. Veelal business modellen gemaakt voor start-ups in opdracht van Razorfish Inc.

VSB BANK, Amsterdam

Internet Manager, 1998 – 1999

Eerste online marketing successen behaald bij deze nationale bank (nu ABN AMRO).

OPLEIDING

Bedrijfseconomie (1988 – 1996), Erasmus Universiteit Rotterdam

VWO (1982 – 1988), 1e Vrijzinnig Christelijk Lyceum Den Haag