

Persoonlijke gegevens



| | |
|-------------------|----------------------------|
| Naam | Vivian van Brussel |
| Adres | De Terp 14 |
| Postcode | 2871 RL |
| Plaats | Schoonhoven |
| Mobiel | 06 - 511 912 96 |
| E-mailadres | vivianvanbrussel@gmail.com |
| Geboortedatum | 25 juni 1971 |
| Geboorteplaats | Vianen |
| Nationaliteit | Nederlandse |
| Burgerlijke staat | Ongehuwd samenwonend |
| Rijbewijs | B + A |

Social Media



Expertise

In mijn carrière ben ik voornamelijk werkzaam geweest bij uitgeefbedrijven in sales & marketing. Omzet genereren en marktaandeel uitbreiden is een van mijn krachten. Na mijn carrière bij een social mediabureau en projectontwikkelaar, zet ik nu mijn expertise in als interim professional in de functie van Online & Social Media Marketing, Social Business Manager en Content Marketeer. Kernwoorden zijn ondernemend, passievol, doorzetter, niet klagen, harde werker, collegiaal, vernieuwend vindingrijk en creatief.

Werkervaringen

| Online & Social Media Marketing

Freelance Online & Social Media Marketeer
November 2015 tot heden

Als freelancer adviseer ik én ben werkzaam in de uitvoering als ontwikkelaar van websites, webshops en online platformen, bij voorkeur met Wordpress.

Verder help ik bedrijven met de vindbaarheid op zoekmachines (SEO), zorg dat ze meer traffic naar de website krijgen, meer omzet genereren doormiddel van online advertising (SEA) en help bedrijven met de opmaak van flyers, brochures en boeken. Ook creëer ik content voor sociale media, websites, nieuwsbrieven en promotiemateriaal.

Rijn & Vecht Projectontwikkeling B.V.

Marketing Coördinator en Office Manager (24 uur)
Februari 2016 tot September 2016

Als Office Manager was ik verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van het kantoor en verzorgde de inkoop van o.a. kantoorartikelen. Daarnaast fungeer ik als assistent voor mijn collega's in hun dagelijkse werkzaamheden, denk hierbij aan het opstellen van koop- en aanneemovereenkomsten van verkocht onroerend goed. Daarnaast verzorgde ik alle communicatie richting de klanten en prospects, was verantwoordelijk voor de verschillende websites en uitingen op sociale media. Ook het verzorgen van evenementen viel onder mijn verantwoording.

Engagement Media BV (social mediabureau)

Marketing Coördinator en Personal Assistent
Juli 2012 t/m december 2015

Verantwoordelijk voor content (creatie) op social media, inprogrammeren van content, community management/webcare van de accounts, het vullen van de content-kalender en respons-matrix, briefen van de grafisch vormgevers, beheer van websites middels CMS-systemen, beheer en vullen van de maandelijkse nieuwsbrief, beheer van databases t.b.v. nieuwsbrieven, organisatie van het Digital Content Marketing Congres, marketing en communicatie van het congres, aangaan van partnerships, organiseren Meetup's, aangaan van samenwerkingen met mediapartners, traffic van interviews en advertorials. Agendabeheer, sparringpartner en intern aanspreekpunt voor de directeur. Community management en content productie op invalbasis voor o.a. Pink Ribbon, CBS Outdoor, Dinner Cheque, SIRE, NCOI/Scheidegger, BbyB, BerryAlloc, Lebara, Rabobank Haarlem, Engagement Media, Digital contentmarketing congres.

De laatste 6 maanden ben ik, vanwege reorganisatie, werkzaam geweest als social media manager / community manager van Pink Ribbon, Lebara Telecom en Scapino. Onder de werkzaamheden viel onder andere invulling geven aan de strategie, content creatie in samenwerking met grafisch vormgever, inplannen van content, monitoring, rapportages en community management en social consultant. Tevens voor Hager Nederland (technische handelsonderneming) de afdeling Marketing & Communicatie trainingen gegeven.

Vervolg

Drukkerij Lannoo NV

Account manager Nederland
April 2011 t/m december 2011

Genereren van new business op de Nederlandse markt en het begeleiden van de relaties en hun interne processen. De new business moest opgebouwd worden uit boeken, catalogi en agenda's. Vellen offsetdrukkerij.

AVPRO, Goo Media, Wegener, Micro Terra, Uitgeverij Veldhuis (Sanoma), Gouden Gids, drukkerij Bos & Vonk

Diverse (Senior) account management functies
Augustus 1991 tot en met 1 maart 2004

Diverse salesfuncties waarin ik onder andere verantwoordelijk was voor het genereren van new business, relatiebeheer, marketing, eventorganisatie.

De Digitale Uitgeverij B.V. (acquisitiebureau)

Eigenaar/DGA
1 maart 2004 t/m juli 2009

De Digitale Uitgeverij B.V. was een zakelijke dienstverlener op het gebied van sales en marketing met een focus op de uitgeverijbranche en wij werkten voor bedrijven die hun omzet en/of marktaandeel willen laten groeien d.m.v. sales of marketing. De Digitale Uitgeverij B.V. had op haar hoogtepunt 6 medewerkers in vaste dienst. Mijn werkzaamheden bestonden uit algemeen (personeels)management, acquisitie van nieuwe klanten, projectmanagement en het zelf uitvoeren van grote projecten voor klanten. Een aantal functies die ik heb uitgevoerd: sales management, (Senior) account management, account management/marketing, salestrainingen, manager call center, training on the job.

Opleidingen

- SEO voor web professionals
- Community Management, Webcare en Social Media Management, Engagement Media BV
- Community Management, Lectric opleidingen
- Communicatie A
- Algemene Culturele Wetenschappen aan de Open Universiteit
- Verkooptraining Gouden Gids
- KMBO druktechnieken (grafisch technicus)
- Grafisch Lyceum Utrecht (school voor de grafische vakken)

Overig

Computer ervaring

Windows, MS Office, Outlook, Apple OSX, IOS, iPad, iPhone, Android, SAP, Filemaker, Mamut CRM, Salesforce en Adobe Creative Suite 4, 5 & 6 (illustrator, Indesign, Photoshop).

Social Media, cloud-diensten en software

Twitter, Facebook, LinkedIn, Instagram, Feedly, Hootsuite, Tweetdeck, Yelp, FourSquare, Google+, Yammer, Vivino, Evernote, Unfollow, Wisdom, Zite, Flipboard, Google Drive, OBI4wan, Meltwater, Coosto, Hubspot, Wordpress, Winx, EdisOn online ticketsysteem, Google analytics, Google Console, Bing Webmaster tool, Survey monkey, Yammer, Crowdboost, Storify, Eventbrite, Mailchimp, YMLP, etc.

Onderzoekservaring

NOM doelgroep monitor, DMS, Ranking/crossing, mediaplanningen, Mentality van Motivaction, brancherapporten.

Lidmaatschappen

Lid bestuur SMC Amsterdam, Community Managers Nederland (CMNL), Hoofd PR commissie 't Hofland

Hobby's

Archeologie, Nederlandse geschiedenis, Genealogie, mijn hond (Berner Sennen), Bourgondisch eten, Frankrijk, Amateur chef, wijnliefhebber.

Talen

Nederlands (moedertaal)
Engels (niet native)

Spreken – Zeer goed
Spreken – Goed

Schrijven – Zeer goed
Schrijven - Goed

Accounts

Diana van Beaumont

Strategie ontwikkeld om de marketing & communicatie te professionaliseren en beter vindbaar te zijn. Nieuwe website is onderdeel van plan.

Doelstelling: Omzet verhogen

Website: DianavanBeaumont.nl

Sociale Media: [Facebook](#), [Twitter](#), [LinkedIn](#)

Visuals: Wekelijkse visual met spreuken uit haar boek [Kristal Momentjes](#)

Foto Niestadt

Strategie ontwikkeld om de marketing & communicatie te professionaliseren en beter vindbaar te zijn. Nieuwe website is onderdeel van plan.

Doelstelling: Omzet verhogen

Website: Fotoniestadt.nl ([Oud](#) | [Nieuw](#))

Website Optimalisatie: Kaart4you.nl

Sociale Media: [Facebook](#)

Brasserie Springer

Strategie ontwikkeld om de communicatie te professionaliseren en meer reserveringen online te krijgen. Navigatie van website verbeterd, content herschreven.

Doelstelling: Omzet verhogen door online reserveringen

Website: BrasserieSpringer.nl

Sociale Media: [Facebook](#), [Twitter](#)

E-mail Marketing: Automatisering via MailChimp

Kris Mandigers Binnenhuisarchitect

Doelstelling: Starten met online footprint en omzet genereren via online

Website: Krismandigers.nl

Sociale Media: [Facebook](#), [LinkedIn](#)

Project: project aanvang oktober 2018

Kaart4You

Strategie ontwikkeld om beter vindbaar te zijn

Doelstelling: Omzet verhogen

Website: Kaart4You.nl

Website Zoekmachine Optimalisatie

Sociale Media: Nog niet van toepassing in deze fase

TV Het Hofland

Strategie ontwikkeld om de communicatie naar de leden te professionaliseren

Doelstelling: Werven van nieuwe leden en meer activiteiten van de huidige leden

Website: HetHofland.nl ([Oud](#) | [Nieuw](#))

Sociale Media: [Facebook](#), [Twitter](#)

E-mail Marketing: Automatisering via MailChimp

Narrowcasting: Communicatie van vereniging en sponsors in kantine

Missieklooster

Event strategie ontwikkeld om extra inkomsten te genereren.

Doelstelling: Extra omzet genereren voor missies en levensonderhoud voor de zusters

Events: Met stand en bemanning deelnemen aan Landgoed fairs en Christmas fairs. Organisaties van de fairs betalen onze kosten in ruil voor gratis reclame (blogs) op sociale media en website.

#Goeddoel

Allemaal Ik

Allemaal Ik is een online coaching programma om het zelf bewustzijn te verhogen.

Doelstelling: Omzet genereren

Website: Allemaalik.nl

Autoresponders: 12 weken lang geautomatiseerde e-mails naar geregistreerden.

Accounts

Brasserie Springer

Zoekmachine optimalisatie van www.brasseriespringer.nl

Doelstelling: Betere vindbaarheid

Website: brasseriespringer.nl

FONK Online

Zoekmachine optimalisatie van www.fonkonline.nl

Doelstelling: Betere vindbaarheid

Website: fonkonline.nl

Centraal Punt Alternatief

Ontwikkeling van classified ad-platform. Centraal Punt Alternatief is een vraag/aanbod website waarop bedrijven die zich bezig houden met producten en diensten in de alternatieve-, biologisch-, groene- en duurzame sector zich kunnen profileren.

Doelstelling: Bedrijven die alternatief, biologisch, groen en duurzaam zijn verenigen op dit platform

Website: www.centraalpuntalternatief.nl

Keurslagerij Looman

Zoekmachine optimalisatie van website en webshop. Daarnaast het aanjagen van de webshop op verschillende sociale media, zoeken van food bloggers die content willen schrijven op de website voor een vergoeding zodat de Keurslager een leverancier gaat worden voor BBQ-vlees in de regio.

Doelstelling: Betere vindbaarheid

Website: www.looman.keurslager.nl

ZoefZoef.shop

Ontwikkeling van de marktplaats ZoefZoef.shop. Op ZoefZoef verkoop je gratis de gebruikte 2^e hands e-bike.

Doelstelling: Ontwikkeling website

Website: www.zoefzoef.shop

Secundair: Webhosting, beheer e-mailadressen, aanmelden Google Analytics en Search Console, opzetten nieuwsbrief, profielen sociale media aanmaken, opzetten nieuwsbrief.

Allemaal Ik

Ontwikkeling van een boekje als premium gift voor het online bewustwordingsprogramma Allemaal Ik. Het boekje heet Allemaal Diana.

Doelstelling: Omzet genereren

Ontwerp van de cover

DTP en layout binnenwerk

FONK Online

Ontwikkeling van webshop voor FONK Online

Doelstelling: Omzet verhogen

TopBadge

Zoekmachine optimalisatie van www.topbadge.eu en de achterliggende webshop.

Doelstelling: Betere vindbaarheid

Website: www.topbadge.eu

De brug naar het hart

Ontwikkeling van de website www.debrugnaarhethart.be

Doelstelling: Ontwikkeling website, betere vindbaarheid

Website: www.debrugnaarhethart.be

Secundair: Webhosting, beheer e-mailadressen, aanmelden Google Analytics en Search Console, opzetten nieuwsbrief, profielen sociale media aanmaken

Arzon zonwering Gouda

Ontwikkeling van de website www.arzon.nl

Doelstelling: Ontwikkeling website, betere vindbaarheid

Website: www.arzon.nl

Secundair: Webhosting, beheer e-mailadressen, aanmelden Google Analytics en Search Console, opzetten nieuwsbrief, profielen sociale media aanmaken, opzetten nieuwsbrief.