

E-business consultancy, specialized in Retail- and Telecom e-commerce. Improving online sales.

Interim e-marketing manager, project management, interim management. Bel voor een afspraak.

### Persoonsgegevens:

Name:	Guido Postma
Woonplaats:	Rotterdam
Nationaliteit:	Nederlandse
Geslacht:	Man
Mobiele telefoon:	06 144 141 72
E-mail:	<a href="mailto:info@guidopostma.nl">info@guidopostma.nl</a>
Website:	<a href="http://www.guidopostma.nl">http://www.guidopostma.nl</a>
Linkedin:	<a href="http://www.linkedin.com/in/guidopostma">http://www.linkedin.com/in/guidopostma</a>
English resumé:	<a href="http://www.guidopostma.nl/english">http://www.guidopostma.nl/english</a>
Skype:	guido.postma
Twitter:	<a href="http://twitter.com/guidopostma">http://twitter.com/guidopostma</a>

Op basis van meer dan 10 jaar werkervaring op het gebied van e-commerce bij onder andere TNT Post, t for telecom, KPN Mobiel, Alice internet ondersteun ik organisaties en /of marketeers bij het succesvol ontwikkelen en implementeren van de gekozen e-commerce strategie.

U wilt als bedrijf een hoger rendement uit uw (online) marketing activiteiten? U wilt meer omzet per klant, lagere verkoopkosten, beter begrijpen wie uw klanten zijn en wat ze willen? U wilt nieuwe klanten aantrekken en deze klanten aan uw bedrijf of merk binden?

Guido Postma integreert op pragmatische en efficiënte wijze nieuwe een bestaande e-commerce activiteiten in uw organisatie. Werkzaamheden zijn onder andere verricht voor TNT Post, t for telecom, KPN Mobiel en Alice internet.

De ervaringsgebieden zijn: e-commerce, e-marketing, internet communicatie, search engine marketing, Google adwords, affiliate marketing, orderflow management, distributie management, social media, e-mail marketing, viral marketing, online winkels/ webwinkels, 1 op 1 database marketing, etc.

Gewenste doelstellingen worden vooraf besproken en kwantitatief en kwalitatief gemaakt. Ik werk vanuit een gedegen kwantitatieve- en kwalitatieve benadering waarbij het maximale uit de marketing inspanning gehaald kan worden.

Dit is kenmerkend voor mijn werkwijze; creatief, pragmatisch, plezierig en resultaatgericht!

Zie [www.guidopostma.nl](http://www.guidopostma.nl) voor actuele projectomschrijvingen, artikelen en informatie over mijn beschikbaarheid.

## Werkervaring (van heden naar verleden)



**Periode:** 2008/5 – heden  
**Bedrijf:** Identitygames.nl  
**Functie:** Consultancy & projectleider

Identity games, gevestigd in Rotterdam, verkoopt aan 3 doelgroepen (interactieve) bordspellen: consumenten (uitgeverij), bedrijven (tailor made) en Export (distributeurs). De verkoop vindt zowel nationaal als internationaal (onder licentie) plaats.

In mijn rol als projectmanager ben ik verantwoordelijk voor of ondersteun ik de directie bij de volgende zaken:

- Vormgeven roadmap m.b.t. de internetactiviteiten, impact analyse en implementatie
- Opzetten volledige waardeketen & goederenstroom
- Goedkeuren ontwerp, implementatie en realisatie website
- Fullfilment & aftersales
- Geïntegreerd online marketing & communicatieplan
- E-mail marketing
- Search engine marketing, Sales & leadgeneration

**Periode:** 2008/5 – heden  
**Bedrijf:** Marketingdoeners.nl  
**Functie:** Mede-oprichter



[Marketingdoeners.nl](http://Marketingdoeners.nl) is een nieuw concept waarbij zowel organisaties als marketeers ondersteund worden bij het opzetten of verder intensiveren van de e-marketing & e-commerce activiteiten.

Op basis van meer dan 10 jaar e-commerce ervaring bij o.a. TNT Post, t for telecom, KPN Mobiel, [Alice.nl](http://Alice.nl), Seat, Pon automobielen, Victor & Rolf en vele anderen verhoogt [Marketingdoeners.nl](http://Marketingdoeners.nl) het rendement van de e-commerce activiteiten bij haar opdrachtgevers.

- Heeft als doelstelling het verhogen van het rendement van de e-commerce activiteiten bij haar opdrachtgevers.
  - Ondersteunt organisaties in het opzetten of verder intensiveren van de e-marketing & e-commerce activiteiten. Deze ondersteuning bestaat uit:
  - Tijdelijk inzetten van marketeers - interim management
  - Voor langere periode inzetten van marketeers - search
- Het informeren en trainen van organisaties op het gebied van e-marketing & e-commerce - advies
- Werkt vanuit multidisciplinaire teams die de individuele marketeer ondersteunt gedurende het lopende project
- Informeert, traint en ondersteunt zowel de marketeers als de opdrachtgevers.



**Periode:** 2008 / 3 – 2009 / 3  
**Bedrijf:** Alice internet  
**Functie:** Consultancy & online marketeer

Vanaf de start heeft Alice 1 primair direct kanaal, te weten [www.alice.nl](http://www.alice.nl). Daarnaast wordt Alice verkocht via indirecte kanalen als telecom retailers, e-tailers en special sales.

Verkoop van de producten dient voor een groot deel via het primaire kanaal plaats te vinden; daar ligt dan ook een grote uitdaging. Door de snelle introductie van Alice op de Nederlandse markt is het gehele e-commerce mechaniek, waar onder de website, meegekomen vanuit Italië, Frankrijk en Duitsland.

Hierdoor was er een situatie ontstaan waardoor er geen maximaal rendement uit de website en aanverwante online uitingen en sales afspraken gehaald kon worden; een grondige nieuwe opzet van de gehele e-marketing en communicatie activiteiten werd noodzakelijk!

Per 15 december is een nieuwe website voor Alice opgeleverd voorzien van verbeterde orderflows en verbeterende useability

Mijn werkzaamheden voor Alice :

- Analyse huidige internet activiteiten, inventariseren wensen & eisen organisatie en presetneren van impactanalyse / verbeterplan.
- Optimaliseren bestelproces op [www.alice.nl](http://www.alice.nl) met als doel verhogen van de conversie
- Optimaliseren use-ability van de website met als doel verhogen van de conversie en de klanttevredenheid.
- Opzetten en implementeren van e-mail marketing; reeds actief.
- Opzetten en implementeren van alle soorten van leadgeneration.
- Opzetten en optimaliseren affiliate marketing.
- Opzetten en optimaliseren Search Engine Marketing; zowel search engine optimisation als search engine advertising.
- Opzetten en implementeren “direct contact” mogelijkheden, waaronder callmenow; reeds actief
- Implementeren social media marketing plan
- Opzetten en implementeren van productplus activiteiten
- Implementeren en vertalen naar marketing- en sales activiteiten van geavanceerde statistieken programma's



**Periode:** 2007/04 – 2008/2  
**Bedrijf:** KPN Mobiel  
**Functie:** Senior trademarketeer acquisitie consumentenmarkt (interim)

Als senior Trademarketeer verantwoordelijk voor de vertaling van de Sales doelstellingen naar de verkopende kanalen.

Verantwoordelijk voor alle interne en externe kanalen; zowel online als offline. Klanten zijn e-tailers, KPN.com, grote telecom retailers en Primafoon. Directe aansturing van 2 trademarketeers. Functie staat binnen de afdeling Acquisitie, die verantwoordelijk is voor de aanwas van nieuwe klanten. Dit gebeurt in directe samenwerking met segmentmanagers en propositiemanagers.

- Opstellen marketingplannen o.b.v. trends & fact based marketing
- Trainen van winkelverkoop personeel middels narrowcasting gekoppeld aan sms
- Ondersteunen campagne t.g.v. nieuwe Flexibel van KPN Mobiel abonnement: hardware actie, tradesales activiteiten, introductie events en mysteryshopen
- Bedenken en implementeren van netwerkacties ter promotie van voice- & databundels, hardware acties
- Advisering en invulling [www.kpn.com/mobiel](http://www.kpn.com/mobiel)
- Initiëren van marketing & communicatie activiteiten in samenwerking met resellers
- Direct mailings, sales incentives

**mobieletelefoons.nl**

**Periode:** 2004/07 – 2007/04  
**Bedrijf:** Dexcom groep / Bluesky internet services b.v. (\*)  
**Functie:** Manager e-commerce / General manager sales & operations



Van 2003/07 tot 2007/04:

Als general manager Sales & Operations bij Bluesky internet ([www.blueskyinternet.nl](http://www.blueskyinternet.nl)) te Utrecht verantwoordelijk voor alle verkoop op afstand activiteiten; opstarten bedrijf + dagelijkse operatie.

Van 2003/07 tot 2006/06:

Als manager e-commerce volledig verantwoordelijk voor het opzetten van de e-commerce afdeling binnen het bedrijf; van frontstore tot backoffice tot uitlevering aan de klant.

Na 1 jaar tot 10% omzet van het bedrijfstotaal, callcenter tot 6 man. Op basis van jaarbudget verkopen van mobiele contracten, mobiele telefoons, breedband internet, dect, prepaid, accessoires.

- Creatie, realisatie & implementatie van [www.tfortelecom.nl](http://www.tfortelecom.nl), [www.gsmwaanin.nl](http://www.gsmwaanin.nl), [www.mobieletelefoons.nl](http://www.mobieletelefoons.nl), [www.telefoons.nl](http://www.telefoons.nl), [www.blueskyinternet.nl](http://www.blueskyinternet.nl), diverse applicaties / tools
- Opstarten van e-marketing, waaronder; zoekmachine optimalisatie (organic & paid), affiliate programma's, bannering, nieuwsbrieven, leadgeneration, profile harvesting, direct marketing, print media, barthering
- Opzetten van de callcenter afdeling, inclusief supervisors, tooling, risk management, ict, 0900, live chat, video live chat, e-mail, targets & bonus
- Budget & target verantwoordelijk voor alle online activiteiten & formules. Verhogen van conversies, sitebezoek, verbeteren aankoopgedrag
- Werkzaamheden vinden op operationeel & management niveau plaats met:
  - Telecom operators
  - ICT dienstverleners, VOIP specialisten
  - Websitebouwers, hardware leveranciers
  - Marketing & communicatie bedrijven; inkoop van offline en online media
  - Interne leveranciers zoals HRM, finance & administration, inkoop en product management
- Rapporteer direct aan directie en aandeelhouders

- Aansturen 2 supervisors die gezamenlijk 6 FTE & 5 PT aansturen
- Volledig technische integratie met leveranciers
- Middels, door pitch geselecteerd, reclamebureau opzetten van de online / offline marketing & communicatie activiteiten
- Aquireren en implementeren van samenwerking (online shop in shop) met a-merken op de Nederlandse markt & bedrijven binnen de eigen holding.



**Periode:** 2001/07 – 2004/06  
**Bedrijf:** TPG Post  
**Functie:** Product manager internet / Manager PostShop

Als product manager internet op de afdeling Marketing Consumentenmarkt zowel tactische & strategisch visie ontwikkelen m.b.t. de inzet van het kanaal internet o.b.v. toegevoegde waarde voor zowel TPG Post als de klant.

Deze visie vertalen naar marketing & communicatie doelstellingen; aansluitend bij de gekozen doelgroepen segmentatie.

- Concepting & implementatie van [www.tpgpost.nl](http://www.tpgpost.nl)
- Ontwikkelen & implementeren van nieuwe concepten (Wishyou, persoonlijke postzegel) i.s.m. externe bureaus.
- Vanuit het segment verantwoordelijk voor het ontwikkelen & opzetten van een multichannel strategie.
- Verantwoordelijk voor de inzet & uitvoer van postordering (multi channel) op de doelgroep.
- Optimalisatie van de werkzaamheden o.b.v. statistische data, back office data en (online)gebruikersonderzoek.
- E-marketing virals, nieuwsbrieven, bannering, affiliate, cross sell, kostenreductie, meeromzet per klantcontact, database, CMS,
- kanaal verschuiving o.b.v. efficiency en value added service
- online klantonderzoek, concept testing, statistieken, back office



**Periode:** 2000/3 – 2001/6  
**Bedrijf:** Provisory Nederland BV  
**Functie:** Internet consultant

**Werkzaamheden:** In de markt plaatsen van Provisory Nederland BV als een internet Resourcer (onderdeel van Percon Nederland). Door middel van acquisitie en het opbouwen van een relatie netwerk verwerven van internet projecten. Realiseren van een netwerk van internet professionals met verschillende disciplines. Het opzetten van trainingen om vraag en aanbod op de arbeidsmarkt aan elkaar te koppelen. Direct verantwoordelijk voor 2 medewerkers.

**Periode:** 1999 – 2000/2  
**Bedrijf:** Interspective  
**Functie:** Account manager / projectmanager internet

**Werkzaamheden:** Verantwoordelijk voor de ontwikkeling en implementatie van internet toepassingen en applicaties. Ontwikkelen en toepassen van E-commerce activiteiten m.b.t. de inzet van nieuwe media en internet. Zoeken naar nieuwe kansen in de markt voor Interspective. Volledig begeleiden van internet projecten (ontwerp, hosting, functionaliteit.) Relatie beheer. Reclame en marketing activiteiten.

### Opleidingen (van heden naar verleden)

- Opleiding: **CHN - Hotel Management School Leeuwarden (H.B.O)**  
Periode: 1991 – 1998  
Diploma: ja
- Management & Marketing,
  - Bedrijfseconomie,
  - Financial Management,
  - Effectieve Marketing op Internet,
  - Hotel & Restaurant Management,
  - Personeelsmanagement.
- Opleiding: **Middelbare Hotelschool Apeldoorn (M.H.S)**  
Periode: 1990 – 1991  
Diploma: propedeuse
- Opleiding: **Hoger Economisch Administratief Onderwijs (H.E.A.O)**  
Periode: 1989 – 1990  
Diploma: nee
- Opleiding: **Hoger Algemeen Voortgezet Onderwijs (H.A.V.O)**  
Periode: 1985 – 1989  
Diploma: ja
- Wiskunde
  - Natuurkunde
  - Kunstgeschiedenis
  - Economie
  - Nederlands
  - Engels

*(\*) Bluesky Internet services b.v. is de verzelfstandigde e-commerce afdeling van t for telecom, waar ik manager e-commerce was, (105 winkels) en valt als bedrijf binnen de holding Dexcom b.v. Deze activiteiten zijn per 1 april 2007 voortgezet door Nedconcepts. Dexcom groep bestaat uit de bedrijven t for telecom, Dixons, Dynabyte, Tell Me, Nedconcepts.*