

Curriculum Vitae

Persoonlijke gegevens:

Naam: van Mierlo
Voornaam: Dirk
Adres: > op aanvraag <
Telefoon: +31 6 54 626 750
E-mail: dirk@dirkvanmierlo.nl
Website: www.dirkvanmierlo.nl
LinkedIn: <http://nl.linkedin.com/in/dirkvanmierlo>
Geboren: 31 oktober 1968 te Eindhoven
Burgerlijke staat: Ongehuwd

Opleidingen:

2019 Diversen trainingen ten behoeve van nascholing code 95
2018 Opleiding bus rijbewijs code 95 personenvervoer
2018 Opleiding groot rijbewijs & vakbekwaamheid Vrachtauto C/Bus D Verkeer en Techniek
2013 Achmea Academy Business School, SENS (LEAN) opleiding
2011 Social Media masterclass door Richard van Hooijdonk
2004-2005 NIMA Marketingcommunicatie B
1999 NIMA Marketing A
1997 Commerciële Training Mercuri International
1994 Cursus product- en proceskennis
1993-1994 Mercuri Goldmann Retailing vakcursus
1993 Marketing training Winkel Account Management
1992 Training Account Management
1990-1991 Cursus all-round Vertegenwoordiger
1989 Cursus supermarkt Account Manager
1987-1989 COL, Centraal Onderwijsinstituut voor de Levensmiddelenbranche, ondernemersopleiding
1985-1987 MDS, Middelbare Detailhandel School, aan het Economisch Lyceum te Eindhoven
1981-1985 MAVO, te Veghel

Werkervaring:

Heden Neem contact met mij op voor meer informatie

augustus 2015-juli 2016  **Interim Marketing Communication Manager John West**, onderdeel van Thai Union

- Ontwikkeling strategisch marketingcommunicatieplan 2016-2019 aan de hand van het merkpositioneringsdocument
- Ontwikkelen shopper insights onderzoek
- Oriëntatie en selectie nieuw strategisch reclamebureau
- Bijdrage leveren aan New Product Development plan 2016-2019
- Ontwikkelen New Business Marketing Strategie (o.a. bedrijfscatering, horeca, industrie)

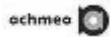
jan. 2014-dec. 2015  **Interim Marketingcommunicatie Manager felixwerkt.nl**

- Advisering ontwikkeling website felixwerkt.nl
- Ontwikkelen communicatie en communicatiemiddelen
- Adviseren marketingcommunicatiestrategie

maart 2011-juni 2015  **Marketing Specialist Merkmanagement Achmea Divisie Zorg & Gezondheid**

- Bijdrage leveren op basis van analyse en onderzoek aan strategische plannen met focus op merkmanagement, webmarketing, social media marketing, relatiemarketing, sponsoring, congres- en evenementenorganisatie (b2b en b2c) en DM marketing
- Opstellen van markt-, product-, en beleidsplannen passend binnen het merkbeleid
- Ontwikkelen en uitvoeren van Social Media beleid en strategie voor het label Agis Zorgverzekeringen
- Evalueren van marketing activiteiten
- Verantwoordelijk voor interne communicatie binnen de afdeling marketing
- Projectleider Internal Branding nieuw hoofdkantoor

juli 2007-feb. 2011



Campagnemanager AGIS Zorgverzekeringen, onderdeel van Achmea

- Realiseren van omzet- en groeidooelstellingen, vormgegeven in operationele online en offline campagnes
- Realiseren van positioneringsdoelstellingen, zoals het verhogen van naams- en propositiebekendheid binnen de consumenten en zakelijke markt
- Budgetmanagement
- Campagne- en projectmanagement bestaande uit advisering, ontwikkeling operationele aansturing en realisatie alsmede analyseren van de resultaten
- Ontwikkeling nieuw offertepakket en -proces 2009-2010
- Organiseren en begeleiden van commerciële trainingen

jan. 2006-juni 2007



Manager Promotie en Sponsoring Walibi World Nederland, onderdeel van Compagnie des Alpes Frankrijk

- Ontwikkelen en uitvoeren van het marketingcommunicatieplan
- In diverse marktsegmenten opstarten en implementeren van joint-promotions, tevens het incalculeren, analyseren en evalueren van de resultaten
- Het optimaal invullen van de promotionele kalender aan de hand van de gestelde targets
- Onderhandelen over en vormgeven aan een samenwerkingsmechanisme
- Verantwoordelijk voor beheer en communicatieplan van de database. Onder andere door het ontwikkelen van DM (email) campagnes
- Verantwoordelijk voor de ontwikkeling, het beheer en communicatieplan van het online ticketing systeem op website
- Verantwoordelijk voor de licentie(s) van Walibi World en haar characters
- Werving van sponsors ten behoeve van festivals die in het park worden georganiseerd alsmede voor de overige diensten die het park biedt
- Verantwoordelijk voor het initiëren en onderhoud van de strategische partnerships
- Lid van het Operationeel Overlegteam
- Lid van Club van Elf sector marketing (samenwerkingsverband dagtoerisme)

mei 2005-dec. 2005



Interim Marketeer Yarden Uitvaartverzekeringen en Verzorging

- Verantwoordelijk voor ontwikkeling en uitvoering van het landelijke en regionale promotiejaarplan 2005/2006 ten behoeve van de eigen verkooporganisatie, assurantietussenpersonen en het interne callcenter
- Ontwikkelen van productdocumentatie, DM-campagnes (landelijk en regionaal), beurzen en evenementen ten behoeve van de divisies; holding, verzekeringen, verzorging en vereniging
- Verantwoordelijk vanuit marketing voor het indexeringsproject 2005/2006
- Organiseren van verkooptrainingen en ontwikkelen van verkoopdocumentatie ten behoeve van de eigen verkooporganisatie

nov. 2004-april 2005



Interim Marketing Medewerker Melitta Nederland

Voor de merken Melitta koffiefilters, Melitta koffiezetapparaten, Toppits en Swirl

- Verantwoordelijk voor de actieontwikkeling en uitvoering met betrekking tot de genoemde merken
- Het ontwikkelen van een nieuw mediaplan en het onderzoeken dan wel uitvoeren van de mogelijkheden om aan consumentenbeurzen deel te nemen
- Ontwikkelen van een nieuwe Melitta advertentiegrid (campagne)
- Voorbereiden introductie van koffiezetters en volautomaten binnen het electroretailkanaal

mei 2002-juli 2004



Promotie Manager Nederland OogMerk Marketing B.V.

- Verantwoordelijk voor de gehele marketing rondom de OogMerk Opticiens in Nederland en Vlaanderen
- Ontwikkelen marketingstrategie, jaarplannen en budgetbewaking onder andere door het genereren van inkomsten en de verdeling hiervan
- Ontwikkelen en uitvoeren van maandelijkse DM- en foldercampagnes
- Ontwikkeling van een nieuw bestelsysteem ten behoeve van DM activiteiten en huisstijlartikelen. Daarnaast het lopende logistieke proces rondom DM en folderactiviteiten geoptimaliseerd (o.a. snelheid, kostenbesparing)
- Verantwoordelijk voor huisstijl bewaking, productmanagement met betrekking tot de privat-label producten, mediacampagnes en media inkoop voor zowel print (regionale en landelijke dagbladen en magazines) alsmede regionale en landelijke radio, public relations, organisatie en uitvoering van evenementen en regiobijeenkomsten

aug. 1988-april 2002



Diverse commerciële functies binnen CSM Levensmiddelendivisie organisatie (later Heinz Northern Europe) waaronder;

okt. 2001-april 2002



Sales Promotion Manager Heinz Nederland

Voor onder andere de volgende FMCG merken; Venz, De Ruijter, Hak, Honig, Roosvicee, Karvan Cévitam, Heinz, John West, Brinta. Deze functie is voortgekomen na de overname van Koninklijke De Ruijter door de H.J. Heinz Company.

- Teamleider Sales Promotion, verantwoordelijk voor het Sales Promotion Team
- Verantwoordelijk voor de integratie van Sales Promotion binnen de nieuwe Heinz organisatie

Alle verdere werkzaamheden waren gelijk aan onderstaande functie.

nov. 2000-sep. 2001



Sales Promotion Manager bij Koninklijke De Ruijter B.V.

(Venz, De Ruijter, Roosvicee en Karvan Cévitam)

- Doorvertalen van de promotiejaarkalender in detailplanning en coördineren van de uitvoering
- Onderhouden van relaties met reclamebureaus zowel ATL en BTL. Hierin verantwoordelijk voor briefings, aansturing en bewaking van de opdrachten
- Onderhouden van relaties met diverse promotiepartners zoals uitgeverijen, filmdistributiemaatschappijen, licentiehouders en attractieparken
- In samenwerking met het bureau en/of de partner ontwikkelen van diverse joint-promotions
- Adviseren, ontwikkelen en inkoop van actieverpakkingen, displays, premiums, divers P.O.S. materiaal, handelscommunicatie, etc.
- Ondersteunen van overige consumenten-, handels- en bedrijfsinterne promoties door het adviseren, coördineren en uitvoering geven aan beurzen, tentoonstellingen, demonstraties en sampling, etc.
- Eindverantwoordelijk voor traffic, timings, actiememo's, vastlegging en evaluatie van activiteiten
- Verantwoordelijk voor beheer van de toegekende budgetten, signaleren van afwijkingen en rapporteren hierover aan de Marketing Manager of Verkoopleider zodanig dat een optimale kostenefficiëntie werd bereikt
- Verantwoordelijk dan wel medewerking verlenen aan diverse marketing-communicatieprojecten binnen de CSM Levensmiddelendivisie

In deze functie werkte ik direct samen met twee collega's waar ik als leidinggevende de verantwoording voor droeg.

1998-okt. 2000



Project Manager New Channels bij Koninklijke De Ruijter B.V.

- Genereren van nieuwe productconcepten alsmede commerciële ondersteuning bieden bij introducties binnen het beschikbare budget.
- Onderhouden van de relaties met diverse reclamebureaus, onder andere door middel van briefings
- Uitwerken van communicatie-, sales promotion-, en financiële plannen
- Ontwikkelen en uitvoeren van B-to-B direct-marketing campagnes in combinatie met salesplannen

Deze werkzaamheden werden uitgevoerd zodanig dat er een adequate bijdrage werd geleverd aan de realisatie van de doelen van de afdeling New Channels. Al deze activiteiten waren gericht op de Out-of-Home branche.

1992-1998



Winkel Account Manager bij Koninklijke De Ruijter B.V.

- Adviseren van supermarktondernemers over optimalisatie van omzet en rendement binnen de verschillende productcategorieën

1988-1992

Vertegenwoordiger Retail bij Honig Merkartikelen

1986-1988

All-round Supermarkt Verkoopmedewerker bij Van de Mosselaar Beheer

Overige:

Classic Events en Classic at the Palace; Crew member Concours d'Élégance Classic Events; Crew member Wings Wheels and Goggles
KBS Bernardus Blaricum; Vrijwilliger schoolbibliotheek
Lid basisscholen verkeerswerkgroep Gemeente Blaricum
Vrijwilliger Voedselbank Gooi & Omstreken

Talenkennis:

Nederlands, in woord en schrift
Duits, in woord en schrift
Engels, in woord en schrift
Frans, in woord en schrift

Beschikbaar:

In overleg