

## Mark van Zon CSE



## Curriculum Vitae 2025 Sales

*Doel is een vaste aanstelling in een salesfunctie*

◇ Grote Molenstraat 39 6661 DD Elst(Gld)  
◇ Woont in Nederland  
◇ Bel me +31(0)6 41 00 62 88  
◇ Mail mij [mark@support-projectmanagement.nl](mailto:mark@support-projectmanagement.nl) [Privé mail](#)  
Social Media:  
[Facebook](#) [LinkedIn](#)

Geboortedatum: 5 juni 1964  
Burgerlijke staat: relatie  
Nationaliteit: Nederlandse  
Rijbewijs: BE

[Mark: kort samengevat](#)

### Opleiding

2022 – 2022 HAN University of Applied Sciences, Post Graduate HBO Sales Management, diploma, geregistreerd CSE,  
2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, propedeuse diploma,  
2004 – 2005 Hogeschool Fysiotherapie Thim van der Laan, sportmassage, diploma,  
2001 – 2001 ISBW, Nima-A/ISBW,  
1995 – 1996 CIOS, voetbaltrainer II + III, diploma,  
1993 – 1994 Horeca Management opleiding HBO, diploma,  
1991 – 1992 Bedrijfshogeschool, economie tweede graad,  
1985 – 1990 Havo, diploma, (avondstudie),  
1984 – 1985 Ministerie van Defensie, te 's-Gravenhage,

2020 – heden [Zelfstandig Professional](#), parttime, bij/via [SUPPORT experts](#), te Elst.  
*Ik heb de mogelijkheid om als Zelfstandig Professional of in loondienst (32 minimum - 38 maximum) te werken.*

2022 – 2023 **(Key) Account Manager**, FT 0,8, Meetingselect BV, te Amsterdam.  
Resultaten: Succesvolle ontwikkeling van 10 accounts, gericht op partnerschappen, binnen een jaar resulterend in een 20-50% toename van de omzet per account.  
Opstellen en implementeren van een strategisch verkoopplan dat resulteerde in een 2% groei van de omzet binnen twee kwartalen.  
Leveren van web demonstraties die resulteren in een conversieratio van 80% van planners van de klant, doel was 100% adoptie.  
Identificeren en benutten van nieuwe kansen in opkomende technologieën, zoals lead generation.  
Toepassen van opgedane kennis van mijn opleiding en deze samen met een collega geïmplementeerd.

dec 2021 – jan 2022 Administratief medewerker, Veiligheids- en Gezondheidsregio Gelderland-Midden, te Arnhem.

2019 – 2020 **International Sales Manager/Agriculture Application**, LEDfactory b.v., te Leeuwarden.  
**Senior Sales Manager Key Accounts, Sales Strategie & Marketing Management.**  
Resultaten: Door ca. inzet van 10-20 uur per week heb ik een succesvol zakelijk netwerk opgebouwd en onderhouden in Nederland. Het netwerk (250 contacten) bestond uit installateurs, bouwondernemingen, architecten, producenten, adviesbureaus en groothandels. Daarnaast een waardevol internationaal netwerk van producenten en grote marktspelers ontwikkeld.  
De focus lag op projectmanagement, stalverlichting voor de intensieve veehouderij, dit heeft geleid tot efficiënte en succesvolle uitvoering van projecten.  
Mede door mijn samenwerking met de binnendienst en betrokkenheid bij alle aspecten van verkoop, inclusief acquisitie, onderhandelingen en aftersales-ondersteuning, heeft dit gezorgd voor een naadloze levering van producten en diensten.  
Doel was het waarborgen van de bedrijfscontinuïteit. Inzet door 3-5 conflicten en problemen op te lossen.

2017 – 2018 **Area Sales Manager/Coordinator Agriculture Application**, Zumtobel Group BV te Amsterdam.  
Resultaten: Succesvolle opbouw gerealiseerd van een zakelijk netwerk (150 contacten) in Noord-oost Nederland van installateurs, architecten, adviesbureaus en groothandels.  
Effectief projectmanagement opgezet om de samenwerking tussen verschillende partijen te coördineren tijdens een project van A-Z. Inzet was soms wel een besparing van 40% op de kosten.  
Problemen werden door mij proactief opgelost om de voortgang van projecten te waarborgen.  
Intensief relatiebeheer heeft geleid tot positieve resultaten en groei en continuïteit in verkoop. Vooral via de groothandel (20) en de gunning van installateurs (40 grotere).  
Gevestigde reputatie als een betrouwbare en deskundige partner in de regio ontwikkelt, mede door samenwerking met mijn collega's in de binnendienst werd ik de concurrentie de baas.

2009 – 2016 Oprichter en Algemeen Manager, Stichting Football Maties, te Arnhem.  
Resultaten: Als verantwoordelijke van de stichting heb ik een reeks taken onder mijn hoede gehad, waaronder de commerciële taken. Inhoudelijk: Sales Campagnes opzetten en sponsors werven per project. Van €0 naar €65.000 begroting in enkele jaren. Elk project werd begroot en weergegeven op de website met een verantwoording.  
Naast de dagelijkse leiding zorgde ik voor relatiebeheer met andere organisaties en bedrijven, en stuurde hierbij 23 vrijwilligers aan. We werkten met een dynamisch Business Plan.  
Qua marketing fungeerde ik als het gezicht van de stichting, samen met mijn toen 11-jarige zoonpje Mick.

2008 – 2016 **Commercieel Sales & Marketing** freelance medewerker, Training & Travel te Didam.

Resultaten:	Ervaring in outbound B2B-bellen met zelfgeschreven bescrpts. Opzetten van strategieën voor marketing, communicatie en bedrijfsontwikkeling. Uitvoeren van verkoopactiviteiten en leiden van projecten van begin tot eind. Bezoeken van vakbeurzen in heel Europa als Hosted Buyer om nieuwe zakelijke kansen te identificeren en te benutten. Heb nu nog een pagina op LinkedIn met 1000 volgers.
-------------	--

2015 – 2017 **Interim Management**, project verandermanagement richting het nieuwe ondernemen, als zelfstandige.

1995 – 2014 **Commerciële** functies, in diverse branches, hoofdzakelijk Business Consultancy

1985 – 1994 Horeca, diverse functies, hoofdzakelijk op Terschelling

### Competenties

Stressbestendig  
Initiatief nemen  
Plannen en organiseren  
Creëren  
Leidinggeven  
Analyseren  
Netwerken  
Volhouden  
Schriftelijk communiceren  
Flexibel reageren  
Beslissen  
Zelfsturing en -ontwikkeling  
Helpen  
Mondeling communiceren  
Controleren  
Opmerken

### Competentieonderzoek in bezit!

### Beroepsmatige ervaring

**Leidinggeven** - Heb ik opgedaan bij alle werkgevers, tijdens mijn horeca management opleiding heb ik de cursussen sociale vaardigheden en personeelsmanagement met goed gevolg doorlopen.

**Autodidactisch** - Deze eigenschap is een van mijn sterkste punten.

**Ambitie** - Is voor mij een goede prestatie leveren en vanzelfsprekend, ik wil vooruit, niet op de plaats rust! Ik wil winnen!

**Commercieel** - Ervaring opgedaan in het schrijven van marketingplannen, marktonderzoeken, direct-mailing, acquisitie, verkoop training, accountmanagement, after-sales, bescrpts opstellen, offertes maken, personeelsadvertenties opstellen etc.

**Inventief** - Ik ben creatief in het vinden van de juiste oplossingen, reorganiseren van organisaties en bedrijfsmatige processen.

**Cijfermatig** - Dit bezit ik door opleiding en beroepsmatige interesse.

### Cursussen

2007 – 2008	KNVB, TC I jeugd, UEFAA Youth, certificaat,
2003	KNVB, docentenopleiding jeugdskader, bevoegdheid,
1995	KNAU, trainer loopgroepen/KNAU,
1994	KNVB, voetbaltrainer III, diploma,
1986	NBBF, bodybuilding krachtsport begeleider, diploma,
1985	KNVB, jeugdvoetbal spelleider, certificaat,

**Hobby's** fitness, fietsen, wandelen, muziek, kunst, tuinieren en literatuur

2020 – heden	<b>Zelfstandig Professional</b> , parttime, bij/via <a href="#">SUPPORT experts</a> , te Elst.
Bewezen ervaring:	Als Zzp'er een hoeveelheid ervaring en expertise opgebouwd, vooral in sales en marketing gericht op B2B. Binnen diverse sectoren, dienstverlening en productgerichte omgevingen. Veel ervaring in het schrijven van verschillende soorten plannen, waaronder businessplannen, businesscases en strategische plannen. Het vermogen heb ik om op hoog niveau te denken en complexe problemen aan te pakken. Mijn ervaring in verenigingsadvies en sportmanagement voegt daar nog een interessante dimensie aan toe, en mijn consultancy werk heeft je een brede kennisbasis gegeven. Het feit dat ik ook ervaring hebt in horeca management en conceptuele ontwikkeling benadrukt mijn veelzijdigheid en het vermogen om me aan te passen aan verschillende branches en situaties. Mijn expertise in het schrijven van webcontent en copywriting, inclusief SEO, laat zien dat ik zeer goed op de hoogte ben van moderne marketingpraktijken. Het werken met budgetten en projectadministratie is ook een belangrijke vaardigheid die veel werkgevers waarderen, omdat het laat zien dat ik niet alleen creatief ben, maar ook in staat ben om zaken efficiënt te beheren. Durf te zeggen dat ik een zeer waardevolle aanwinst zou zijn voor een breed scala aan bedrijven en projecten, gezien mijn uitgebreide ervaring en vaardigheden.