

# Curriculum Vitae Sander Abbes

## Ervaring als freelancer

### Sabbes Marketing (februari 2008 tot heden)



Ik ben Sander Abbes (42), zelfstandig marketeer sinds 2008. Ik krijg energie van het realiseren van resultaat voor mijn opdrachtgevers. Gespecialiseerd in marketing van dienstverlening.

Typering: Zelfstarter, teamspeler, analytisch, creatief en zeer resultaatgericht. Hieronder een beknopt overzicht van wat ik op professioneel gebied heb gedaan.

### Opdrachtgevers:

#### Kadaster / Marketeer (maart 2016-heden)

Verantwoordelijk voor marketingactiviteiten richting diverse doelgroepen, zoals gemeenten, notarissen en makelaars die de data van het Kadaster op verschillende manieren en voor verschillende doeleinden afnemen. Specifieke projecten; redesigntraject kadaster.nl, campagne notariaat via website, e-nieuws en webinars, propositie ontwikkeling Energietransitie.

#### Wandelnet / Koninklijke Wandelbond Nederland - Marketingplan Elfstedenpad

##### (oktober 2016-heden)

Opstellen van een marketingplan om zoveel mogelijk wandelaars het nieuw uitgezette Elfstedenpad te laten lopen; doelstellingen, doelgroepen, gewenste customer journey, marketingstrategie, partnerships, middelen en planning.

**De Friesland Zorgverzekeraar / propositiemarketeer-, retentiemarketeer, campagnemanager  
(maart 2008- okt 2008, okt 2010-mrt 2013, apr 2014-feb 2016)**

- **Propositie;** Ontwikkeling propositie Groen & Fit vanuit de link tussen natuur en gezondheid met natuurbeschermers als partner. Onder andere Waddenvereniging, Vogelbescherming en de 12 Landschappen.
- **Campagne:** Campagnemanager, verantwoordelijk voor commerciële targets. Campagneplan met doelgroepbepaling, targets en commerciële acties via verschillende kanalen om targets te halen, campagnedashboard, bijsturing, aansturing bureaus, callcenter en intern campagneteam.
- **Retentie:** Analyse van opzeggingen in samenwerking met databasemarketeers. Uitwerken retentiestrategie, vertaling naar doelgroepen en online en offline acties. Ontwikkelen en opzetten EDM retentieacties op basis van lifecycle events
- **Resultaten werving en retentie:**
  - groei meerwaardeconcept van 5.000 naar 65.000 verzekerden,
  - groei aantal leden en naamsbekendheid natuurbeschermingsorganisaties
  - klantbehoud 40% beter dan marktgemiddelde

**Coöperatie VGZ / Senior Marketeer (sept 2013 - febr 2014)**

Verantwoordelijk voor resultaat zorgcampagne UMC Zorgverzekering 2013-2014.

Opzet, uitvoering en analyse van online en offline campagne. Opstellen campagneplan, aansturen bureaus, monitoring resultaten, bijsturen.

**Resultaat: Groei aantal verzekerden UMC Zorgverzekering met 12,6%**

**Landschap Noord-Holland / Online marketeer (febr 2013 - apr 2014)**

Adwords strategie Google Grants. Analyse in Google Analytics, ontwikkeling en implementatie campagneplan. Monitoring en bijsturing campagnes gericht op realisatie leads en direct werven donateurs/beschermers, meer webshopverkopen en eenmalige giften.

**Resultaat: 50% meer sitebezoek, meer webshopverkopen en leads donateurs**

**Europeesche Verzekeringen / Ontwikkeling Online Strategie (april/mei 2010)**

Op basis van doelgroep en resultaatanalyse het opstellen van een online strategie om diverse doelgroepen online optimaal te bedienen.

**De Friesland Reisverzekeraar / Marketingprojectmanager (januari 2009, mei 2009 tot juni 2010)**

Marktverkenning, introductie en marketingplan met scope van 3 jaar. Propositie ontwikkeling.

Optimalisatie van verkoop middels online marketing, DM, callcenter.

**Resultaat: groei portefeuille doorlopende reisverzekeringen met 50%**

**ING / Formule Manager Internet (februari tot mei 2009)**

Interim Formule Manager Internet (internetbankieren). Klantcommunicatie via websites tijdens fusie

Postbank en ING. I.s.m callcenter informatievoorziening websites geoptimaliseerd.

## Loondienstervaring

**Allianz Global Assistance (juni 2002 tot februari 2008)**

**Manager Marketing (maart 2005 tot februari 2008)**

Verantwoordelijk voor opstellen en realisatie marketing- en communicatieplan. Leiding gevend aan een marketingteam van 7 professionals. Lid van internationaal e-commerce team.

**Resultaten: groei directe kanaal van €0 naar 1mio, rendementsverbetering productportfolio, reorganisatie afdeling naar klantgroep, introductie nieuwe propositie Globetrotter, introductie Elvia Reisarts (winnaar Esprix en Adfo Direct Publieksprijs).**

**Senior Productmanager E-commerce (september 2004 tot maart 2005)**

Verantwoordelijk voor e-commerce strategie, online verkoop en activiteiten Elvia.

**Product / Markt Manager (juni 2002 tot september 2004)**

Verantwoordelijk voor product/ markt combinaties Elvia Reisverzekeringen.

**NVS Verzekeringen (april 1999 tot november 2001) (nu onderdeel Menzis)**

**Senior projectmanager Direct Marketing (februari 2000 tot november 2001)**

Verantwoordelijk voor ontwikkeling semi-collectieve markt als nieuw distributiekanaal.

Marktbewerking semi-collectieven middels DM (mail/call).

**Resultaat: Omzetverdriedubbeling in 2 jaar tijd bij gelijk blijvende marge.**

**Marketeer Zakelijke Markt (april 1999 tot februari 2000)**

Het opstellen en uitvoeren van projectplannen gericht op verbetering van de marktpositie van NVS op de zakelijke markt. Meerjarige marketingstrategie, commerciële acties, communicatieplannen.

## **Direct Company/ TBWA Company Group (april 1998 tot oktober 1998)**

(Direct Marketing bureau, onderdeel TBWA-company group)

### **Stagiair afdeling Strategie/Marketing services.**

Het vergaren en analyseren van informatie van belang bij de strategiebepaling van campagnes . Basis gelegd voor afstudeerscriptie over de effecten en effectmeting van Direct Mail.

## **Opleidingen**

### **Nima-C Strategische Marketing/ SRM (2006 / 2007)**

### **Prince 2 Projectmanagement (2005)**

### **Online marketing (2004)**

### **Communicatiewetenschappen / Universiteit van Amsterdam (1994 tot februari 1999)**

Afstudeerrichting: Publieksstudies / Persuasieve Communicatie

Vakken: Marketing, Commerciële communicatie, Merken en Reclame, Organisatiekunde, Mediabereik en Mediaplanning, Internationale communicatie, Ontvangerspsychologie van persuasieve communicatie 1 en 2, Onderzoeksmethoden en Technieken/SPSS

Afstudeerscriptie: Effecten en Effectmeting van Direct Mail

### **Murmellius Gymnasium / Alkmaar (1986 tot 1993)**

vakkenpakket: Wi, Ec, Ak, La, Ne, En, Du

## **Overig Vrijwilligerswerk / Interessegebieden**

- ✓ Ondersteunen van initiatieven die de wereld iets beter/duurzamer maken door inbreng van mijn marketingexpertise. Voorbeelden;
  - Maken van activatieplan voor een initiatief van [Enviu](#), inmiddels gelaunched als [discovered.us](#)
  - deelname aan crowdsourcing project [Our Common Future](#), team Social Media
  - adwords activiteiten voor Landschap Noord-Holland
- ✓ Schrijven over reizen; cursus reisjournalistiek 2015-2016, ontwikkeling [eveneenrondjeom.nl](#),
- ✓ Reizen / backpacken: bv met 4wd door Botswana, Namibië, Australië.