

Mark van Zon CSE



Zzp/Freelance ervaring 2026

"Klantgericht. Innovatief. Resultaat gedreven. Samen groeien naar succes!"

SUPPORT experts

♦ Van der Duyn van Maasdamstraat 25 6661 CT Gendt

♦ Bel me +31(0)6 41 00 62 88

♦ Mail mij 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,

2000 – heden

Mijn verhaal:

[Zelfstandig Professional](#), parttime, bij/via [SUPPORT experts](#), te Elst.

Als werknemer/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

Interim management - ik kan reorganiseren, de verantwoordelijkheid dragen en ben goed in het proactief verbeteren van een organisatie. Op zakelijk gebied, bij sportverenigingen en in de non-profit heb ik deze ervaring met succes op gedaan. In de tijd dat ik in de business consultancy actief was, heb ik veel van deze opdrachten onder mijn hoede gekregen en succesvol afgerond of overgedragen. Ik durf te beslissen en de beste beslissing te nemen voor de organisatie. Ook als het moeilijk is sta ik er, En ik vertrek na de afronding, is dat niet mooi?

Mijn ervaring in verenigingsadvies en sportmanagement voegt daar nog een interessante dimensie aan toe, en mijn consultancy werk heeft mij een brede kennisbasis gegeven.

Het feit dat ik ook ervaring heb 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 een 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.

Mijn kernwaarden:

Klantgerichtheid: Ik zorg ervoor dat jouw visie centraal staat rond het begrijpen en vervullen van de behoeften van je klanten. Bouw sterke relaties op en biedt oplossingen die waarde toevoegen aan hun bedrijf.

Innovatie: Ik streef naar continue verbetering en innovatie in sales- en marketing strategieën. Blijf op de hoogte van de laatste trends en technologieën om je concurrentiepositie te versterken.

Resultaatgerichtheid: Mijn focus ligt op meetbare resultaten en KPI's om de effectiviteit van de inspanningen te evalueren en te optimaliseren. Dit kan helpen om doelen te stellen en de voortgang naar succes te bewaken.

Flexibiliteit: Ik pas me aan de veranderende marktomstandigheden aan en wees flexibel in je aanpak. Dit kan het aanpassen van de strategieën, het ontwikkelen van nieuwe vaardigheden of het verkennen van nieuwe markten omvatten.

Duurzaamheid: We gaan voor het integreren van duurzaamheid praktijken in de bedrijfsvoering en stimuleren dit vanuit de verantwoordelijkheid binnen het klantenbestand. Dit kan bijvoorbeeld betrekking hebben op het promoten van milieuvriendelijke producten of het ondersteunen van maatschappelijke initiatieven.

Samenwerking: Ik ga voor het op- en uitbouwen van sterke samenwerkingsverbanden met andere zzp'ers, bedrijven en professionals in ons vakgebied. Dit kan synergieën creëren, kansen vergroten en waardevolle netwerken opbouwen.

Personal branding: Ik investeer ook in mijn eigen merk en reputatie als expert in sales, marketing en projectmanagement. Dit kan onder meer inhouden dat ik regelmatig content deel of deelneem aan branche-gerelateerde discussies.

Mijn branches

O.a. Zorg & Welzijn, Industrie, Installatie/Bouw, Agribusiness, Sport, Hospitality/Horeca, MICE Industry, Non-profit.

Mijn ervaring

Sales & marketing ervaring in het B2B, dienstverlenend en vaak productgericht, diverse functies uitgevoerd o.a. (key) accountmanagement, salesmanagement, projectmanagement.

Ervaring in het schrijven van businessplannen, businesscases, ondernemersplannen, strategische plannen, salesplannen, marketingplannen en het bedenken van creatieve plannen,

Management ervaring in verenigingsadvies en ondersteuning, sportmanagement, veel in consultancy. Brede kennis opgedaan, expert in horeca management en conceptuele ontwikkeling ,

In het schrijven van teksten van websites in opdracht, content/copywriting volgens een strategische marketingplanning, altijd inclusief correctie door collega's volgens het 4-eyes principe, SEO schrijven, social media expertise, samenwerken met designers en ontwerpers, website ontwikkeling, werken met budgetten en projectadministratie heb ik veel ervaring in opgedaan door de jaren heen.

Mijn werkervaring

2022 – 2023	Key Accountmanager/Account Manager, FT 0,8 , Meetingselect BV, te Amsterdam.
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.
2017 – 2018	Area Sales Manager/Coordinator Agriculture Application, ZG Lighting Netherlands BV te Amsterdam.
2009 – 2016	Oprichter, Algemeen Directeur/CEO, Voorzitter en Secretaris a.i., Algemeen Manager, Stichting Football Maties, te Arnhem.
2008 – 2016	Commercieel Sales & Marketing medewerker, Training & Travel te Didam.
2015 – 2017	Interim Management, project verandermanagement richting het nieuwe ondernemen, als zelfstandige.

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.

Mijn 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!

Mijn cursussen

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

Mijn hobby's

fitness, fietsen, wandelen, muziek, kunst, tuinieren en literatuur

