

Mark van Zon CSE



Curriculum Vitae 2023

◇ Grote Molenstraat 39 661DD 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

[Mark: kort samengevat](#)

Burgerlijke staat: relatie

Nationaliteit: Nederlandse

Rijbewijs: BE

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	Bedrijfhogeschool, economie tweede graad,
1985 – 1990	Havo, diploma, (avondstudie),
1984 – 1985	Ministerie van Defensie, te 's-Gravenhage,

Werkervaring: Over Mark, is terug te vinden op de website

2020 – heden	Zelfstandig Professional, parttime, SUPPORT Projectmanagement , te Elst Expertises staan omschreven op de website, soms ben ik te bescheiden, maar ik houd van de uitdaging. ✓ Projectmanagement ✓ Sales & Marketing ✓ Agribusiness ✓ Hospitality B2B MICE ✓ Horecamanagement ✓ Sportmanagement Contact met SUPPORT Projectmanagement Linkedin pagina Support #volgen
2022 – aug 2023 feb 2022 – dec 2022	Key Accountmanager , FT 0,8 , Meetingselect BV, te Naarden Accountmanager , parttime 0,8 , Taken: Verantwoordelijk voor het uitbouwen van strategische (internationale) partnerships met (corporate) key-accounts, bedrijven en instellingen, het opstellen van strategische verkoopplannen, het behalen van commerciële doelen, kansen zien en deze omzetten in concrete successen, verzorgen webdemo's aan klanten. op de hoogte blijven van trends, technologieën en deze omzetten in concrete successen, deelnemen aan nationale en internationale beurzen of FAM trips en het bijwonen van netwerkevenementen.
2022 – heden (on hold) Taken:	Oprichter Startup House of MICE Powerd by SUPPORT , parttime 1/5, House of MICE te Arnhem Verantwoordelijk vanaf het idee in 2016 tot het schrijven van het businessplan, toetsen van de haalbaarheid in samenwerking met een accountant en subsidieverstrekker, de fundraising en domatiecampagnes opzetten, de bouw van de website en app uitbesteden door een tender uit te schrijven bij gespecialiseerde bureaus, de uitvoering van de Startup is uitbesteed aan een zelfstandig bureau, nationaal en internationaal, revenuen worden in een later stadium terugverdiend door het gebruik van de app, er zijn drie verdienmodellen ontwikkeld.
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 Salesmanager Key Accounts, Sales Strategie & Marketing Management Taken: Verantwoordelijk voor het zakelijk netwerk van Installateurs, Bouwondernemingen, Architecten, Producenten, Adviesbureaus en de groothandel voor wat betreft Nederland. Internationaal netwerk van producenten c,q, grote spelers in de markt. Verantwoordelijk voor projectmanagement, stalverlichting. Samenwerking met de binnendienst, verkoop in alle aspecten die het met zich meebrengt, zoals acquisitie tot onderhandelen en de daadwerkelijke levering inclusief aftersales om de continuïteit te waarborgen. Conflict, dan wel problemen oplossen indien deze zich voordoen, Zeer intensief relatiebeheer heeft naar succes geleid.
2017 – 2018 Taken:	Area Sales Manager/Coordinator Agriculture Application , ZG Lighting Netherlands BV te Amsterdam Verantwoordelijk voor de regio Noordoost Nederland, nl. Friesland, Groningen, Drenthe, Overijssel en een groot deel van Gelderland. In deze regio heb ik een zakelijk netwerk van Installateurs, Architecten, Adviesbureaus en de groothandel opgezet. Verantwoordelijk voor projectmanagement,samenwerking met de binnendienst, uiteraard verkoop, maar ook problemen oplossen indien deze zich voordoen, Zeer intensief relatiebeheer leidt heeft naar succes geleid.
2009 – 2016	Oprichter, Algemeen Directeur/CEO, Voorzitter en Secretaris a.i., Algemeen Manager , Stichting Football Maties, te Arnhem.

Taken:	Verantwoordelijk voor de dagelijkse zaken, algemene leiding , contacten met andere soortgelijke stichtingen, contacten met diverse BVO's, aansturen van vrijwilligers, verantwoording dragen voor de financiële zaken, voorzitten van overleg, samen met mijn zoon Mick het gezicht van de stichting zijn en aanwezig zijn bij PR activiteiten,
2008 – 2016	Commercieel Sales & Marketing medewerker, Training & Travel te Didam
Taken:	Outbound bellen B2B met zelf geschreven belscript, verantwoordelijk voor schrijven Blogs, Social Media, tekstschrijven, vertalen van Nederlands naar Engels en Duits, strategie opzetten, reisleader, instructeur, netwerker, verantwoordelijk voor Incoming DMC, sales, projecten van A-Z, vakbeurzen bezoeken in heel Europa als Hosted Buyer, alles op freelance basis
2015 – 2017	Interim Management , traject/project verandermanagement naar het nieuwe ondernemen, zelfstandig

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!

Cursussen

2007 – 2008	KNVB, TC I jeugd, UEFA A Youth, certificaat,
2003	KNVB, docentenopleiding jeugd kader, bevoegdheid,
1995	KNAU, trainer loop groepen/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

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, belscripts 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.

