

Curriculum Vitae

Diana Zoetekouw-Otto
email: diana@zoetekouw.com

Personalia

Voornamen	Diana Antonia Hendrika
Burgerlijke staat	Gehuwd
Nationaliteit	Nederlandse
Geboortedatum	13-04-1975

Opleiding

**1994 - 1998 HEAO, Fontys Hogeschool, Eindhoven
Commerciële Economie**

Hoofdonderwerpen: Marketing Management, Marketing Services, Sales, Inkoop. Extra vak: Dienstenmarketing

1987 – 1994 Sint-Michiel, Geleen VWO

Werkervaring

April 2005 – Heden Wellco International BV, Son

Functie: Marketing/Communication Executive

Wellco produceert en verkoopt (via dealers en B2B) hulpmiddelen voor kinderen en volwassenen met een handicap en relaxfauteuils voor senioren middels de merken Fitform, Freewiel, Hoening en Huka. Thuismarkten zijn Nederland en Duitsland, verder vindt er wereldwijd export plaats via importeurs in diverse landen.

Taken (voor alle merken + moederbedrijf Wellco):

- Schrijven van een jaarlijks Activityplan (strategie) met te behalen targets/ geplande activiteiten en bijbehorende budgetten per merk, voortvloeiend uit het Business Unit Plan van de CEO
- Verantwoordelijk voor het behalen van deze targets, binnen de aangevraagde budgetten

Deze taken resulteren in de volgende activiteiten:

- Mede bedenken en ontwikkelen van creatieve concepten die inzetbaar zijn voor de lange termijn en voldoen aan de gewenste A-status van de CEO
- Implementeren van de concepten in websites, brochures, advertenties, POS-materiaal, en beurzen
- Up-to-date houden van alle hierboven genoemde uitingen
- Verzorgen van internetmarketing
- Complete organisatie van alle beurzen in binnen- en buitenland
- Schrijven van alle benodigde teksten voor alle denkbare uitingen
- Ondersteunen van productintroductions
- PR/redactionele marketing
- Bedenken en implementeren ambassadeursmarketing
- Mede bedenken en implementeren van een klanten-loyaliteitssysteem
- Bedenken en implementeren van sales-acties

- Verantwoordelijkheid voor fotografie van producten met modellen voor commerciële uitingen
- Redactie van een blad dat wordt uitgegeven met 3 andere bedrijven
- Selecteren van give-aways en relatiegeschenken
- Redactie van het Wellco personeelsblad
- Ondersteunen van alle Account en Sales Managers in Nederland en Duitsland (12 personen) en CEO
- Ondersteunen van alle dealers wereldwijd op marketing- en communicatiegebied
- Analyse, onderzoek
- Begeleiden van stagiair(e)s
- Rapporteren aan CEO

November 2003 – April 2005 Pro Vista, Eindhoven

Functie: Account Executive

Taken:

- Het maken van analyses
- Het maken van custom-made voorstellen / offertes
- Presentatie van voorstel aan klanten / overtuigen van klanten
- Het coördineren van alle plannings voor alle klanten
- Het uitvoeren van deze plannings
- Het maken van orderbevestigingen en facturen
- Zorgdragen voor een tijdige levering van de adressen
- Relatiebeheer diverse leveranciers over de hele wereld
- Marktonderzoek en doelgroeponderzoek
- In kaart brengen van wensen van klanten en uitvoering hieraan geven

Februari 2003 – November 2003 Lidl, Eindhoven

Tijdelijk als Assistent Filiaalmanager gewerkt tijdens het solliciteren

April 2001 – April 2002 Euroforum B.V., Eindhoven

Functie: Marketing Coördinator

Taken: het coördineren van alle marketing-communicatie taken rond de organisatie en promotie van congressen. De taken omvatten o.a. het volgende:

- Het maken en uitvoeren van marketingcommunicatieplannen
- Het (mede) vormgeven van brochures en advertenties
- Het schrijven van teksten, brieven en persberichten
- Het selecteren van de juiste doelgroepen
- Het zoeken naar geschikte mediapartners
- Het inzetten van adressen van derden
- Het invullen van internetsites
- Het bewaken van de planning en het marketingbudget
- Het maken van analyses en evaluaties
- Contact met ontwerpers, drukker, verzendhuis, media, klanten

April 1999 – April 2001 Otto BV, Tilburg (postorderbedrijf)

Functie: Customer Marketing Analyst

Hoofdtaken: Het opzetten, leiden, analyseren en optimaliseren van diverse telemarketingcampagnes. Hiertoe maakte ik een planning, selecteerde ik de juiste klanten, schreef ik de scripts en stuurde ik diverse collega's van andere afdelingen aan. Elke campagne werd uitgebreid geëvalueerd. Daarnaast leiding over een projectteam met als opdracht strategie-bepaling voor telemarketing. Tevens: het maken en analyseren van selecties voor de catalogusverzending.

Overige taken: het maken van analyses op klantengebied voor het management en de directie; het adviseren van het management. Het uitvoeren van marktonderzoek.

Augustus 1998 - April 1999 KPN Telecom, Den Bosch

Functie: Verkoop-binnendienst voor Business Centra en MKB

Taken: In samenwerking met 2 collega's in eerste instantie de afdeling opzetten (deze was nieuw binnen KPN), daarnaast binnenkomende orders verwerken en zorgdragen voor de uitvoering ervan. Aanspreekpunt voor de verkopers en de klanten bij vragen en/of problemen.

Stages

1998 Profilux, Leende

Afstudeeropdracht: Het schrijven van een marketingplan voor een nieuw intern bewegwijzeringsproduct

1996 Administratie- en adviesbureau Noord-Brabant, Eindhoven

Marktonderzoek m.b.t. een administratief softwarepakket

**Automatiserings-
ervaring**

Windows
MS Office

Talenkennis

Nederlands, vloeiend
Engels, vloeiend
Duits, vloeiend