



PROFIEL

Breed onderlegde en analytische marketeer die met creativiteit en initiatief resultaat behaalt.

Creëert draagvlak door argumenten, data, humor en empathie.

DIPLOMA'S

OPLEIDINGEN

- 97-99, HBO Nederland, Makelaardij O.G.
- 95-96, NAC Groningen, M.E.A.O.
- 93-95, Hanze Hogeschool H.E.A.O.
- 87-93, Augustinus College, H.A.V.O.

CURUSSEN & CERTIFICATEN

- Google Adwords Fundamental
- Google Adwords Advanced
- Google Display Advanced
- Google Analytics Certification
- NIMA A
- NEMAS Middle Management
- Scrum Practitioner
- DSDM Practitioner

CONTACT

Goudenregen 12
8141 XA Heino (Ov)

06-17452922
joost@e-commercemanagers.com
https://e-commercemanagers.com

Geboren 24-6-75, Delfzijl

nl.linkedin.com/in/ecommercemgr
twitter.com/ecommercemgr

Digital Marketing & Publishing International B.V.
Kamer van Koophandel 65988256
BTW-nummer: NL856345854B01

JOOST HOOGSTRATE

Business Analyst Customer Journey a.i.

OPDRACHTEN

Campagnemanager & Web Analyst **buurkracht.**

Stichting Buurkracht | December 2019 - Mei 2021

- Diverse analyses (cross media) marketing en branding
- Ontwerp en bouw hyperlokale campagne app gebruikers
- Campagne management Acquisitie, Activatie en Retentie
- Aansturen marketing- media en IT-bureau's
- Opstellen marketingstrategie acquisitie en retentie app
- B2B leadgeneratie en leadnurturing strategie (+280% meer leads)

Senior online marketeer



Enpuls B.V. (Enexis) | April 2018 - November 2019

- Ontwerp en bouw CRM + marketing automation t.b.v. landelijke cross mediale campagne (IRL events op 62 lokaties in 14 dagen)
- Conversie optimalisatie (+390% CR leads) en funnel optimalisatie
- Campagne inrichting (Google Ads, Facebook)
- Analytics & Dashboarding (Google Analytics, Data Studio)
- Retentieprogramma en softwarekeuze begeleiden
- B2B marketing en communicatie strategie formuleren

E-commerce manager t.b.v. nieuwe webshops en conversie optimalisatie **HEARST**

Hearst Magazines B.V.. | Juli 2017 - Dec 2017

- Webshop advies pakketkeuze
- Retargeting strategie uitwerken en implementeren
- Webanalytics strategie ontwikkelen en implementeren
- Advisering social media strategie merken
- Conversie optimalisatie (+31% abonnementen)

Projectmanager i.o.v. Traffic-Builders **Missethoreca.nl en Logistiek.nl**



Vakmedianet | Jan 2017 - Juni 2017

- SEO optimalisatie traject aansturen / coachen
- Content optimalisatie traject aansturen/ coachen
- Conversie-optimalisatie traject aansturen/ coachen
- SEA & Social advertising traject aansturen/ coachen
- Webanalytics traject aansturen/ coachen
- Marketing automation inrichten en aansturen/ coachen

Online marketing adviseur

Share-board.nl | Aug 2016 - dec 2017



- Conversie optimalisatie, UX en data analyse
- Onboarding strategie (m.b.v. marketing automation)
- Advertising en PR strategie
- Customer Journey analyse & Content marketing strategie



SOFTWARE/APPS/TOOLS

- Activecampaign (Marketing Autom.)
- MailChimp (Marketing Autom.)
- Sendinblue (Marketing Autom)
- HTML + CSS
- Photoshop
- MS Word
- MS Excel
- MS PowerPoint
- MS Access
- Wordpress + Woocommerce
- Magento (1.x)
- Google Analytics
- Google Tag Manager
- Google Search Console
- MOZ
- Semrush
- Google Adwords
- Facebook Ads
- Twitters Ads
- Visual Website Optimizer
- Google Optimize

HOBBY'S & VRIJE TIJD

Vader van één zoon (geb.'17) en gescheiden.

Vrije tijd:

- Fitness
- Wandelen & fietsen
- Koken
- Lezen (geschiedenis)
- Nieuwe media

JOOST HOOGSTRATE

Campagne Marketeer a.i.



OPDRACHTEN (VERVOLG)

Online marketing adviseur



omroepwest.nl

Omroep West, April 2015 - Okt 2016

AFD. REDACTIE

- Advies en begeleiding van nieuwe website www.omroepwest.nl
- Adviseren m.b.t. SEO strategie
- Verzorgen SEO workshops
- Implementeren Google Tag Manager

AFD. MARKETING

- Verhogen aantal app installs (+67%)
- KPI's en Dashboards opzetten
- Data analyses
- Social media strategie
- Marketing research en marktonderzoek onder gebruikers
- Content promotion campaigns (dynamic local programmatic)

AFD. SALES

- Projectmanagement bouw website Westreclameadvies.nl
- Opstellen en implementeren van nieuwe content marketing strategie
- Advies en ondersteuning keuze nieuw RTB platform
- Opzetten structuur en inhoud netwerkevent
- Groei leads (+400%)
- Ombuigen en aanjagen nieuwe cultuur
- Advies en implementatie m.b.t. multichannel campagne oplossingen en dienstverlening naar adverteerders.

BANEN

CMO (Chief Marketing Officer)



SEOshop webshops (later Lightspeed), Mrt 2014 - Feb 2015

- Verantwoordelijk voor alle marketing activiteiten waaronder online marketing, content, branding, leadgeneration, events en media-inkoop
- Funnel management (traffic, conversie website, kwaliteit leads, conversie leads naar sales, upsell, retentie)
- MT Member, manager van een team van 6 FTE + 5 stagiairs
- Inrichten scrum & agile werken marketing team

Resultaten:

- Ontwikkeling en implementatie content marketing strategie; leads uit branded search +57% organic search +26%
- Ontwikkeling en implementatie retentie-strategie: churn met 33% verlaagt;
- RTB strategie o.b.v. funnelsteps en sequential messaging

JOOST HOOGSTRATE

Campagne Marketeer a.i.



BANEN (VERVOLG)

Manager E-commerce

sanoma

Sanoma Media, Aug 2010 - Feb 2014

Verantwoordelijk voor de online abonnementenverkoop van alle tijdschriften (alsmede producten, brand extensions) van Sanoma via ruim 70 webshops (verkeer en conversie).

- Aansturen en ontwikkelen van het E-commerce team (13 FTE waarvan 7 in dienst)
- Leidende rol bij cross mediale campagnes (ATL en ook BTL) en RTV campagnes (met online respons-opvang)
- Aanjagen van nieuwe ontwikkelingen (op het gebied van verkeersbronnen, conversie, tools, IT-implementatie)
- Deelgenomen aan "Mobile Accelerator Program"
- Medewerkers ontwikkelen in zowel soft als hard skills tot volledig zelfstandige professionals

Resultaten (2010 t/m 2013):

- Resultaat van het team met 12% doen groeien
- ROI van het geïnvesteerde marketingbudget met 54% doen toenemen
- Netto resultaat (ROI) per bezoek met 41% doen groeien
- Omzet per order met 32% doen toenemen

Oprichter & eigenaar (50%)



Verzekeringen-Online V.O.F. Aug 2004 - Dec 2008

- Leads genereren voor financiële producten zoals verzekeringen, hypotheek en pensioenen
- Verantwoordelijk voor commercie, sales, concept- en procesontwikkeling en marketing
- Diepgaande kennis van zoekmachine optimalisatie (SEO), zoekmachine adverteren (SEA), affiliate marketing (CPC, CPL en CPS/CPA), conversie management, sociale media optimalisatie (SMO), RSS- en weblogmarketing en emailmarketing

DIVERSE ANDERE BANEN

- 1999-2002 ING Bank Risk Finance, accountmanager
- 2002-2003 ING Bank Operations, Manager Operations
- 2003-2008 RechtsbijstandDirect (eigen bedrijf)
- 2009-2010 ROC van Amsterdam, docent MBO niveau 2+3