

CV - Harald Heukers MSc - Uitgebreid

Werkervaring

Eigenaar van High End Ondernemen Academy

januari 2017 t/m heden

- Begeleidt zelfstandig ondernemers in de marketing mindset

Senior Online Strategist bij Blue Mango Interactive Eindhoven

(sinds mei 2015 onderdeel van Group M):

februari 2013 t/m 2016

- Accountverantwoordelijk en verantwoordelijk geweest voor de online media- en marketingstrategie van o.a. Eneco, a.s.r., De Amersfoortse Verzekeringen en Ditzo
- Innovatieve projecten geïnitieerd zoals:
 - Automated Trading voor Online Radio (AMMA Award)
 - Cross Media analyses (ATL en Online)
 - Digitale Abri pilot voor Eneco

Online Marketing Strategie bij M2Media & More

Hilversum

juli 2007 t/m januari 2013

- Online mediastrategie en campagnemanagement
- Meedenken in positioneren van nieuwe proposities
- In 2008 een goed functionerend online team opgezet
- Online mediastrategieën voor o.a.:
 - Radio 538, Univé, VGZ, ZEKUR, KWF Kankerbestrijding, wehkamp.nl en Saxion

Projecten - Harald Heukers

E-mail: harald@heukers.nl
Telefoon: +316 27 228 694
Twitter: [@HaraldHeukers](https://twitter.com/HaraldHeukers)
LinkedIn: nl.linkedin.com/in/haraldheukers

Overzicht van projecten

- Online marketingstrategie en conversie optimalisatie
 - Hampshire Hotels
 - Mediacom
 - Eneco
 - Ditzo
 - Univé, VGZ, ZEKUR
 - ING
 - Hoog Catharijne
 - ROC Nijmegen
 - OHRA

- Online campagnemanager
 - VodafoneZiggo
 - PolisDirect
 - Amersfoortse Verzekeringen
 - A.s.r.
 - E-on
 - 538
 - wehkamp.nl
 - Overheid: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

- Teamlead online Sales & Targeting
 - ABN AMRO

- Propositiemanager
 - OHRA, product Auto

Online marketingstrategie en conversie optimalisatie

Hampshire Hotels (2016)

Digital Conversion Marketeer a.i.

Inhoudelijk verantwoordelijk geweest voor strategie en uitvoering van de conversieverbetering van de websites van Hampshire Hotels. Door middel van A/B Tests voor conversie verbetering. Het uiteindelijk doel van Hampshire Hotels is meer conversie via de websites te laten verlopen en minder via de Online Travel Agencies (zoals Booking.com). In Optimizely heb ik continu A/B test in de funnel en op de hoteldetailpagina's uitgevoerd en een paar tests bleken succesvol: 180% meer revenu door kleine veranderingen aan te brengen.

Mediacom (2016)

Digital Director a.i.

Verantwoordelijk geweest voor visie ontwikkeling op het gebied van online marketing en specifiek de rol van online video bij marketing campagnes. Bij behoefte aan meer senioriteit heb ik het bestaande team aan *comms planners* opgeleid gefundeerde beslissingen te maken over de rol van online video in mediaplannen. Tevens heb ik deze visie ontwikkeld en is deze besproken met P&G op internationaal niveau. Daarnaast ben ik verantwoordelijk geweest om op dit gebied een propositie te ontwikkelen die Mediacom klantbreed kan inzetten.

ENECO (2013 – 2016)

Sr. Online Strategist en online marketeer

Eneco is een prominente duurzame energieleverancier in Nederland. Ik ben hoofdverantwoordelijk geweest voor het account Eneco en de strategie voor alle online sales campagnes, branding campagnes cross sell en retentiecampagnes en campagnes voor de grootzakelijke en midzakelijke doelgroep.

Hierin is de samenwerking met voorheen mediabureau OMD en het huidige bureau Mindshare van belang om offline en online optimaal op elkaar te laten aansluiten en deze synergie te borgen.

Daarnaast ben ik een initiator geweest van een aantal innovaties op het gebied van customer journey analyses, conversie attributie, online radio advertising en churn-analyses. Door dit soort analyses kijken we anders naar de waarde van advertentie campagnes.

Onder andere in de energiesector is het beperken van uitstroom van klanten een grote uitdaging. De kunst om tijdig churn-gedrag te herkennen en hierop te acteren is een belangrijk big-data vraagstuk. Door goede customer journey analyses te doen, kan Eneco hierop tijdig acteren.

Resultaat van de samenwerking samengevat:

- 250% stijging in sales (2013 --> 2014)
- Correlatie TV- en Radio campagnes met online sales omgezet in rapportagevorm
- Relevante retentiecampagnes opgezet: van one-to-many naar data-driven 1-op-1 campagnes
- Conversie attributie rapportages ingevoerd voor volledigere sturing op media (on- en offline)

- CRM data en online data gekoppeld om churn-gedrag te identificeren en sneller te reageren
- Geëxperimenteerd met gedigitaliseerde offline media: online radio (AMMA award) en digital outdoor
- Customer journey analyses voor conversie verbetering
- Cross media analyses, invloed van TV en Radio op online
- Key accountmanagement
- Conversie optimalisatie en funnel optimalisatie
- Aansturing specialismes binnen Blue Mango: affiliate marketing, programmatic display, reserved advertising, social media, Search
- Management- en campagnerapportages uit Google Analytics en custom dashboard van Blue Mango

Ditzo Verzekeringen (2013 – 2016)

Sr. Online Strategist en Online Marketeer

Ditzo is een verzekeraar van a.s.r. Ditzo is het 'bijtertje' en wil de onlogica in de verzekeringssector bestrijden. Bij Ditzo ben ik sinds 2013 vanuit Blue Mango verantwoordelijk geweest voor het account op het gebied van online conversie en sales campagnes, cross sell en behoud (retentie).

Samengevat:

- Meer klantwaarde gegenereerd (consumenten met hogere customer lifetime value)
- Eigen custom conversie attributie rapportage ingevoerd voor completere campagnesturing
 - Online mediastrategie bij sales campagnes (inboedel-, rechtsbijstand-, avp-, reis- en autoverzekeringen), branding campagnes
 - Behoud- en cross sell campagnes
 - Zorgverzekering campagnes
- Data-driven dashboards waarin alle datastromen van kanalen en campagnes samenkomen
- Key accountmanagement
- Cross media analyses, invloed van TV en Radio op online
- Conversie optimalisatie en funnel optimalisatie
- Aansturing specialismes binnen Blue Mango: affiliate marketing, programmatic display, reserved advertising, social media, Search
- Management- en campagnerapportages uit Google Analytics, custom dashboard van Blue Mango en Webtrends

Univé, VGZ, Trias en ZEKUR (2009 – 2012)

Online Marketeer & Campagnemanager

Voor Univé en haar labels ben ik vanuit M2Media verantwoordelijk geweest voor de online campagnestrategieën en de uitvoering van alle producten van de labels. Dit betrof de volgende werkzaamheden:

- Online campagnestrategie:
 - Affiliate marketing

- Display advertising
- Custom advertising deals voor producten ZEKUR Zorg en ZEKUR wonen
- Cross media analyses, invloed van TV op online
- Management- en campagnerapportages uit Google Analytics en SiteCatalyst

ING bank (2015 – 2016)

Sr. Online Strategist en online marketeer

Bij ING bank ben ik vanuit Blue Mango verantwoordelijk geweest als online strategist voor het verder digitaliseren van campagnes van ING.

Samengevat:

- Data-driven dashboards waarin alle datastromen van kanalen en campagnes samenkomen
- Accountmanagement
- Conversie optimalisatie
- Aansturing specialismes binnen Blue Mango: programmatic display, social media en SEA
- Management- en campagnerapportages uit Webtrekk en custom dashboard van Blue Mango
- Inspiratiesessie Programmatic georganiseerd i.s.m. Mindshare voor ca. 100 ING medewerkers met als doel ze te inspireren op het gebied van customer centric marketing en het inregelen van customer journeys

Hoog Catharijne (2014 – 2015)

Marketeer Retail analytics

Hoog Catharijne is een centraal gelegen overdekt winkelcentrum in station Utrecht Centraal. Ik ben verantwoordelijk geweest voor een pilot waarin bezoekersstromen op een nauwkeurigere manier in kaart worden gebracht. Ik heb deze pilot opgezet samen met het data science team van Blue Mango. In dit project is een combinatie toegepast van Beacon technologie, WiFi en Bluetooth technologie om bezoekers realtime in kaart te brengen, bezoekersstromen, identificatie treinreiziger of winkelbezoeker en hiermee een grid ontwikkeld waarmee Hoog Catharijne dit realtime kan monitoren.

ROC Nijmegen (2018 - 2019)

Online Marketing Coach

Team Communicatie & Marketing coachen en opleiden om op een hoger niveau te communiceren en te opereren op het gebied van online marketing. Skills op het gebied van: kennis van het online medialandschap, meetbaarheid, Analytics, adverteren en creaties.

OHRA (2019 sept - 2020 feb)

Online Marketeer

Rollen en processen duidelijk neergezet voor het online marketing team. Resultaten en plan van aanpak voor instroom targets duidelijk doorgerekend naar 2020.

Online campagnemanager

VodafoneZiggo (2016 – 2017)

Online Marketeer, a.i.

Interim opdracht vervuld in de transitie naar de fusie tussen de twee merken Vodafone en Ziggo. Verantwoordelijk geweest voor de transactionele online marketing campagnes en het aansturen van de agencies in het optimaliseren van de campagnes.

PolisDirect (2007 – 2011)

Online Marketeer & Campagnemanager

Voor Polis Direct ben ik verantwoordelijk geweest voor eenvoudige affiliate campagnes om meer leads te verkrijgen en landingspagina optimalisatie. Verantwoordelijk voor de campagne strategie en rapportages voor hun autoverzekering.

De Amersfoortse Verzekeringen (2013 – 2015)

Sr. Online Strategist en Online Marketeer

De Amersfoortse Verzekeringen is de verzekeraar die een uiterst persoonlijke benadering hanteert richting de ondernemer in Nederland. Klanttevredenheid staat hoog in het vaandel. Vanuit Blue Mango ben ik bij De Amersfoortse Verzekeringen verantwoordelijk geweest voor alle online campagnes, rapportage en strategie. Een van de highlights is het inmiddels succesvolle crowdfunding platform Doorgaan.nl en de nieuwe positionering die met John Doe is ontwikkeld. Samengevat:

- Aansturing specialisten in awareness en lead campagnes
- Funnel optimalisaties
- Begeleiden in A/B testing
- Display advertising
- Cross media analyses, invloed van TV op online
- Management- en campagnerapportages uit Google Analytics en een custom dashboard systeem van Blue Mango
- Accountverantwoordelijk

a.s.r. (2013 – 2015)

Sr. Online Strategist en Online Marketeer

a.s.r. onderscheidt zich door te helpen door te doen. Bewijs hiervan uit zich in campagnesuccessen als Andere Tour en Andere Spelen. Bij a.s.r. ben ik vanuit Blue Mango verantwoordelijk geweest voor alle online campagnes, rapportage en strategie. Samengevat:

- Aansturing specialisten:
 - Affiliate marketing
 - Display advertising
 - Search Engine Advertising

- Online marketing strategie
- Management- en campagnerapportages uit Google Analytics en een custom dashboard van Blue Mango Begeleiden in A/B testing
- Conversie optimalisatie en funnel optimalisatie
- Accountverantwoordelijk

E-ON (2007 – 2010)

Online Marketeer & Campagnemanager

Voor E-ON ben ik verantwoordelijk geweest voor online sales en branding campagnes en voor funnel optimalisatie en conversieverbetering.

- Campagnerapportages
- Conversie optimalisatie
- Online marketing

538 (2007 – 2012)

Online Marketeer & Campagnemanager

Bij M2Media heb ik ruim zes jaar met 538 gewerkt. 538 (voorheen Radio 538) is een multimediaal en prominent entertainment merk. Van radio-marktleider tot TV station van social media kanaal tot website. Naast de online mediastategieën voor 538 heb ik een inspiratiesessie verzorgd op het gebied van nieuwe media. Dit met als doel om de medewerkers te inspireren wat er mogelijk is op het gebied van advertising en conceptueel en out-of-the-box te denken.

Wehkamp.nl (2008 – 2010)

Online Marketeer & Campagnemanager

Bij M2Media ben ik verantwoordelijk geweest voor de online marketing strategie bij branding campagnes van wehkamp.nl. Gedurende het hele jaar voert wehkamp.nl diverse thema's op ATL en online. De campagnes dienen optimaal aan te sluiten bij bij deze thema's. De synergie tussen offline en online media is van optimaal belang.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2008 – 2010)

Online Marketeer & Campagnemanager

Antwoord voor bedrijven is het digitale vraag- en antwoordloket van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Vanuit M2Media heb ik inspiratiesessies over social media opgezet om de communicatie vanuit Antwoord voor bedrijven op een hoger en professioneel plan te tillen.

Teamlead Sales & Targeting

ABN AMRO bank (september 2017 – december 2017)

Teamlead a.i.

Als teamlead interim verantwoordelijk geweest voor het Sales & Targeting team, ondersteunend aan de e-commerce teams die op hun beurt verantwoordelijk zijn voor de producten en diensten van ABN AMRO bank. Mijn verantwoordelijkheden: het vormen van een *always on* strategie en het integreren van alle online paid kanalen om een geïntegreerde media strategie neer te zetten.

Propositiemanager

OHRA (2019 mrt - aug)

Propositiemanager Auto

Verantwoordelijk geweest voor het product Auto, Motor en clixx en de instroom op deze producten en de propositie.