

INTRO

"Ik heb passie voor het bouwen van nieuwe dingen om een bedrijf te laten groeien. Ik gebruik daarbij scrum/agile. Geef mij een ambitie of wens en ik zorg voor de executie en maak het werkelijkheid. Ik ben in staat om de wens van de business te vertalen naar concrete digitale en organisatorische realisatie. Als interim manager heb ik graag de touwtjes in handen voor vernieuwende projecten. Op die manier kan ik adviseren én uitvoeren. Leidinggeven door samen te werken. Denken en vooral ook doen!" Waar krijg ik energie van? Business innovatie, agile coaching, marketing activatie projecten, werken met mensen om een prachtig resultaat te behalen.

Werkervaring

Dec '17- heden | Agile Coach / Scrum Master Business
Innovatie a.i. Marketing Lab
[Royal Philips N.V.](#)
Scrum master lead van het New Business Model Innovation Lab. Aansturen van 2 teams en 3 projecten op een agile manier. Mijn rol is het organiseren van het team, coachen en bijbrengen van de agile principes en manier van werken. Het scrum team bestaat uit een campagne- en diverse UX designers, analisten, front-end ontwikkelaars. Een cross functioneel team van ICT-ers en digitale ontwikkelteams. In het marketing Lab lopen verschillende experimenten om de nieuwe business modellen te testen (van abonnementen tot lease). Het team is begin 2018 gestart met 3 personen en is uitgebreid tot 25 man. Naast de 2 scrum teams van het Marketing Lab coach ik sinds eind 2019 ook nog 3 andere teams om de agile manier van werken bij te brengen.
Resultaat: 3 projecten levensvatbaar gemaakt voor schaal
Meer dan 30.000 abonnementen verkocht. Team opgeschaald van 3 naar 25 man van 1 naar 2 scrumteams

Juli '17-Febr '18 | Online Project Manager a.i.
[Mammoet](#)
Het vertalen van het verhaal van Mammoet naar een nieuwe global website. Aansturen van een team met 4 copywriters en de brug bouwen van (business) functionele eisen voor de nieuwe website naar (ICT) technische activiteit. Met het oog voor detail de beste kwaliteit leveren. Coachen en veranderen van het content team van offline naar online om het maximale uit het team te halen.
Resultaat: compleet vernieuwde website en team up-to-speed om content zelf in te voeren.

Mei'14-Juni '17 | Sr. Digital Campaign Manager a.i.
[Royal Philips N.V.](#)
Verbeteren van het .com landschap voor Philips Personal Care. Het ontwikkelen van het digitale ecosysteem en campagne landing pagina's. Van UX (mobile first), naar design, bouw, implementatie en uitrol naar ruim 35 landen en media activatie. Continue optimalisatie met A/B testen.
Resultaat: conversie optimalisatie in US van 3% naar 12%, + vertaald en uitgerold naar 35 landen.

Persoonlijk

Naam Bas Veenemans
Voornamen Willem Bastiaan
Adres Beethovenstraat 115-2
1077 HZ Amsterdam
Geboortedatum 11 september 1969
Geboorteplaats Amsterdam
Nationaliteit Nederlands
Website basveenemans.nl

Expertises:

- Agile Coaching / Scrum
- Digital Marketing
- Campagne management
- Business Innovatie
- Project management

Markten:

- Business-to-Consumer
- Business-to-Business
- Direct-to-Consumer

Werkervaring

- Feb '13-Dec '13 | **Manager Marketing Online a.i. (lid MT)**
FBTO
Opstarten en uitbouwen van team dialoog (Social Media).
Resultaat: groei Facebook fanbase, groei in interactie, content verbeterd (copy en beeld).
Campagne op www.onderling.nl, co-creatie platform, met als resultaat: nieuw co-creatie idee van een klant.
Invullen van sponsoring FBTO aan de Noordkaap Challenge.
Resultaat: € 100.000,- voor Serious Request, veel media waarde (> € 300.000) op social-, online- en offline media (3FM, Autoweek, AD). Leiding gevend aan 12 professionals.
- Jan '12-Dec '12 | **Manager Acquisitie en CRM (lid MT)**
Privilege
Verantwoordelijk voor de gehele klant levenscyclus van leden van online veiling. Van werving, activering, vernieuwen van contracten, incasso tot en met behoud. Lid MT en leiding gevend aan 2 professionals, indirect aan 15 (8 acquisitie en 7 customer service).
Resultaat: 16.000 nieuwe leden, groei van de geactiveerde klanten base +10%.
- Jan '10-Dec '11 | **Senior Doelgroep Marketeer**
ING (Retail marketing zakelijk)
Ontwikkeling van een nieuw platform voor de klein zakelijke markt: www.ondernemerssupport.nl en de social media kanalen Twitter en LinkedIn voor activatie van dit platform.
Bouwen van nieuwe zakelijke website (www.ing.nl/zakelijk) en Opstarten van Webcare voor klein zakelijke markt (B2B).
Resultaat: 2 nieuwe websites live gezet.
- Jan '09-Dec '09 | **Business Innovation Manager**
ING (Retail marketing particulieren)
Het ontwikkelen van concepten ter verhoging van omzet/ marge, reductie van kosten of verhoging van de klant tevredenheid. Als projectleider (Prince2) mobiel bankieren (in)direct aansturing van 30 professionals uit diverse kanalen.
Resultaat: 1) Ontwikkeling van mobiel bankieren app en 2) samenvoegen van ING Bank en Postbank naar ING (Beleggen).

Okt '06-Dec '08 | Portfolio Manager

[ING Card](#)

Marketing en sales activiteiten van ING Card over de gehele klant levenscyclus. Acquisitie, retentie, activering en intensivering bij bestaande credit cardhouders.

Belangrijkste project: Samenvoeging ING Bank en Postbank naar ING. Leiding geven aan 7 professionals (direct) en 8 Customer Service (indirect).

Resultaat: +42.000 cards in de ING Card base en groei van 20 miljoen uitstaand krediet.

Dec '00-Sept '06 | Manager Direct Sales

[Wanadoo](#)

Aansturen direct sales kanalen online en call. Rebranding van Wanadoo naar Orange. P&L verantwoordelijkheid voor alle ADSL abonnementen. Leiding gevend aan 4 professionals.

Resultaat: 1) groei direct kanaal van 20% naar 45% binnen totale omzet. 2) 2^e breedband provider van NL geworden. 3) Rebranding afgerond van Wanadoo naar Orange

1996 – Nov '00 | Jr Product manager Personal Audio

[Sony Benelux](#)

Zorgen voor maximale verkoop met de juiste marge. Inclusief de gehele keten van voorraad beheer, product introducties, marketing communicatie, sales trainingen, prijs- en marge bepaling, concurrentie- en marktanalyse voor analoge personal audio apparatuur (portfolio van 250 modellen).

Opleidingen

1993 - 1996	Vrije Universiteit Amsterdam, Economische Faculteit (Bedrijfskunde)
1989 – 1993	HEAO-CE
1987 – 1989	MEAO-CE
1982 – 1987	HAVO
Diploma's	
2003	Nima C (SRM)
2001	Marketing Communicatie B (SRM)
2000	Marketing Communicatie A (SRM)

Trainingen

2019	Lean Basic training
2017	Certified Scrum Product Owner
2014	Photoshop basics
2011	NLP Practitioner, Neuro Linguistic programming (NTI)
2011	Google Search Advertising Basic + Advanced (Netsociety)
2010	Social Media Manager (Just Connecting)
2006	Inzicht in invloed (Bureau Zuidema)
2004	Communication Interaction and Management (Van Harte en Lingsma)