



STEFAN ARNO VERMEULEN

Stefan (1978) werkt sinds 1999 in (product) marketing-, verkoop- en communicatiefuncties in Nederland en België.

Stefan begon zijn carrière bij de Nederlandse telecomunicatieoperator KPN en droeg sindsdien bij aan talloze strategische projecten bij kleine en grote organisaties, zowel privaat als publiek. Stefan is partner van Gaby en vader van Sam. In zijn vrije tijd houdt Stefan van reizen, muziek en outdoor sporten.

Actueel tarief freelance-activiteiten: 100 - 130 euro / uur, afhankelijk van de duur en complexiteit van de opdracht.

COMPETENTIES

- Brede en diepgaande kennis op het gebied van commercieel management (marketing, verkoop, communicatie & service)
- Goede kennis op het gebied van interne communicatie, coaching, HR en change management
- Breed overzicht van digitale trends en capaciteit om de impact van die trends door te vertalen naar de context van een onderneming
- Kan theorie toepassen op de praktijk
- Kan strategie doorvertalen naar concrete doelstellingen en acties
- Kan een team motiveren en aansturen op basis van verschillende leiderschapsstijlen
- Is in staat een project aan te sturen op basis van *waterfall* of *agile* projectmanagementtechnieken
- Heeft een ondernemende *can do* attitude
- Neemt verantwoordelijkheid
- Luistert actief
- Heeft doorzettingsvermogen
- Is besluitvaardig
- Kan risico's inschatten
- Is resultaatgericht
- Is een teamplayer
- Heeft oog voor potentieel

WERKERVARING

Interim manager, Trinitas Commerce 2016 - heden

Via Trinitas Commerce help ik bedrijven in Nederland en België als *freelancer* in de rol van (interim / project) manager, bedrijfsadviseur en coach op het gebied van Marketing, Verkoop en Service. Trinitas Commerce heette voorheen EMAKERS, waarbij de focus lag op het uitbouwen van de e-commerce activiteiten voor middelgrote ondernemingen in diverse industrieën. Dit *digital agency* telde 5 FTE en hielp meer dan 300 ondernemers. Sinds begin 2025 zijn de activiteiten echter grotendeels afgebouwd en is de naam veranderd. Nu help ik bedrijven om middels verbeterde bedrijfsprocessen en technologie betere resultaten te behalen uit hun commerciële inspanningen.

Docent Marketing, SBM 2017 - heden

Avondles (1 á 2 keer per maand) voor professionals op het gebied van marketing en verkoop. Bijvoorbeeld rondom adverteren op social media en de implementatie van CRM. Ontwikkeling van meerdere opleidingen en syllabi. Begeleiding van *lerende netwerken* voor ondernemers, o.m. op het gebied van *datagedreven ondernemen* en *digital commerce*. Coaching van ondernemers op het gebied van marketing en verkoop.

Innovatieadviseur, imec Sep. 2011 - Jul. 2024

Initieel Research & Technology Marketeer bij IBBT en o.m. verantwoordelijk voor de naamsverandering naar iMinds, enkele grootschalige conferenties (zoals de Creative Media Days), het marketingoverleg met de geassocieerde Vlaamse onderzoeksgroepen en een reeks magazines onder de naam *iMinds insights*. Na de merger met imec als innovatieadviseur betrokken bij de *tech transfer* van spitstechnologie, met focus op AI en smart products.

OPLEIDING

Bachelor's Degree in
International Business /
Marketing Management
Haagse Hogeschool

Haagse Hogeschool
1995 - 1999

TALEN

Nederlands	Moedertaal
Engels	Vloeiend
Frans	Redelijk
Spaans	Redelijk

REFERENTIES

Referenties beschikbaar op aanvraag.

CONTACT

Bissegemstraat 184
8560 GULLEGEM
Belgie

+32 473 91 90 62
s.a.vermeulen@live.com



EVEN BELLEN?

Scan de QR-code om mijn
contactgegevens te
downloaden als Vcard en
direct in uw telefoon te
plaatsen. Ik ben het best
bereikbaar vóór 09:00 en ná
17:00.



[linkedin.com/in/savermeulen](https://www.linkedin.com/in/savermeulen)

Business developer, COMMUNIS+

Jan. 2011 - Jan. 2012

Reseller van vernieuwende communicatietechnologie voor KMO's. Eigen bedrijf dat werd stopgezet omdat het onvoldoende kon concurreren met de grote telecomleveranciers in de regio.

Propositie Marketeer, T-Mobile

Feb. 2009 - Jan. 2011

Marketingverantwoordelijke voor 'vast/mobiele' diensten op de consumentenmarkt. Projectmanagement voor de samenwerking tussen CanalDigitaal en T-Mobile. Teamlid van grootschalig transformatieproject dat alle bedrijfsprocessen opnieuw definieerde. Bedrijf verlaten vanwege verhuizing naar België.

Marketing Manager, Smile Telecom

Jan. 2008 - Feb. 2009

Verantwoordelijk voor alle marketingactiviteiten: branding, PR, verkoopacties en productmanagement. Management van twee *inside sales* medewerkers. Sleutelpositie bij het opzetten van de onderneming. Faillissement vanwege uitblijven veilingfrequentie WiMAX-technologie en terugtrekken investeerders.

Marktmanager MKB, PostNL

Okt. 2006 - Jan. 2008

Marketingverantwoordelijke voor het KMO-segment. Coördinatie van commerciële acties, presentaties voor grote klantgroepen, campagnematige aansturing van telesales. Vroegtijdig verlaten voor "unieke kans" Smile Telecom.

Sr. Communicatieadviseur, KPN

Sep. 2001 - Okt. 2006

Initieel verantwoordelijk voor de interne communicatie binnen de mobiele divisie van KPN, waaronder operationele leiding van een team van 4 medewerkers (waarvan 2 op remote locatie), het opzetten van een interne communicatieinfrastructuur, crisiscommunicatie (m.n. massaontslagen) en issuemanagement (m.n. rondom "straling" GSM). In het laatste jaar verantwoordelijk voor de corporate communicatie voor de consumentendivisie van KPN, met een sleutelrol in een grootschalig change management programma.

Productmanager, KPN

Aug. 1999 - Sep. 2001

Verantwoordelijk voor het opzetten van de verkoop en service van telefooncentrales en andere zakelijke telecomproducten via www.kpn.com.