

CONTACTGEGEVENS

Margriet Dekker
Centraal Verhaal
Mauvelaan 23
2264AJ Leidschendam
Tel.: 070 4190540
Mobiel: 06-22487231
e-mail: margriet@centraalverhaal.nl

Geboren: Leeuwarden, 3 februari 1966

ERVARING

2012 – 2013

Eigenaar Centraal Verhaal

Positionering, storytelling, content management en netwerkcommunicatie

Projecten:

Lely jubileumboek ter gelegenheid van 20 jaar robotmelken

Voor dit boek heb ik vooruitstrevende veehouders uit alle delen van de wereld naar hun visie op ondernemerschap gevraagd aan de hand van actuele thema's: de 24-uurs economie, dierenwelzijn, duurzaamheid, winstgevendheid en plezierig ondernemen. Het resultaat is een boek met inspirerende verhalen van ondernemers die ieder op hun eigen wijze aan deze thema's invulling geven in een agrarische sector die sterk in beweging is.

Artikel Lely Professional Forage Solutions magazine

Voor dit magazine heb ik een Schotse boer geïnterviewd en een artikel geschreven over zijn ervaringen als testboer voor Lely landbouwmachines.

Ingredients for Food Innovators: interne en externe communicatie

Voor dit netwerk van voedingsingrediëntenproducenten verzorg ik alle communicatie en de organisatie van alle netwerkbijeenkomsten. Zowel intern gericht t.b.v. de aangesloten leden, als extern t.b.v. de acquisitie van nieuwe leden. Ik adviseer het netwerk t.a.v. onderwerpen en locaties t.b.v. netwerkbijeenkomsten, PR-activiteiten en samenwerking met andere organisaties in dezelfde branche. Daarnaast organiseer en begeleid ik de bijeenkomsten, verzorg alle promotiematerialen en persberichten en bouw en onderhoud ik de website en social media contacten.

Buisman Ingredients: corporate en product communicatie

Voor deze ingrediëntenproducent in Noord-Nederland maak ik de vertaalslag van positionering naar heldere en onderscheidende content ten behoeve van corporate en product communicatie.

Diverse projecten

Voor opdrachtgevers in diverse branches (o.a. fysiotherapie, huidtherapieën, voeding) verzorg ik websiteteksten, content in social media, persberichten en columns.

positionering

storytelling

contentmanagement

netwerkcommunicatie

Centraal verhaal is een
handelsnaam van time files bv.

Centraal Verhaal

t 070 4190540

KvK 27256155

Mauvelaan 23

info@centraalverhaal.nl

ING 65.63.07.714

2264 AJ Leidschendam

www.centraalverhaal.nl

BTW 8119.55.527.B01

V-style 6, de vakglossy van het netwerk Vrouwen in Marketing en Communicatie

Als hoofdredacteur was ik sinds januari 2013 verantwoordelijk voor de totstandkoming van dit magazine dat een keer per jaar door het netwerk wordt uitgegeven. Het magazine is 26 september 2013 gelanceerd. Als hoofdredacteur was ik verantwoordelijk voor de coördinatie en motivatie van het 15-vrouw-sterke-redactieteam, het aansturen van auteurs, vormgevers en fotografen en bewaak ik de consistentie in thematiek. Ook draag ik als auteur bij aan de inhoud van het magazine en ben ik eindverantwoordelijk voor alle crossmediale communicatie die het magazine verrijkt en verlevendigt.

1998 – 2012

Partner & Sr. communicatie adviseur voor Unicum Communicatie

- New business development en account management
- Ontwikkelen van strategische communicatievoorstellen t.b.v. branding, introducties diensten en producten, arbeidsmarktcommunicatie, social media campagnes, corporate communicatie campagnes, retailacties en beursdeelnames, zowel op nationaal als internationaal niveau
- Media-advies en mediaplanning
- Perscontact voor klanten/opstellen persberichten
- Ontwikkelen en organiseren van joint promotions voor klanten
- Aansturen van de grafische en de online media studio binnen Unicum Communicatie t.b.v. de creatieve invulling van communicatieconcepten
- Organisatie van congressen, seminars, netwerk- en teambuilding events voor klanten
- Project management t.b.v. coördinatie communicatieconcepten, zowel intern als extern (op interimbasis).

Opdrachtgevers:

- Diverse klanten in de marktsegmenten voeding, voedings- en cosmetica-ingrediënten, farma en biotechnologie waaronder Meneba, AVEBE en Solanic, TNO Voeding, Barentz, Sensus, Purac Biochem, Synco Biopartners
- Ingredients for Food Innovators network
- Sanguin, Agis zorgverzekeraars, Aegon
- Diverse klanten in de gas en chemie: Shell EMbaffle, Air Products, Gazprom
- Diverse klanten in de transport en logistiek: Norfolkline, Transfennica en Europcar
- Diverse vastgoedklanten: King Sturge, Kurt Safir & Saray, Toros
- Gemeente Amsterdam Dienst Maatschappelijke Ontwikkeling (centralisatie Leerlingenvervoer), Gemeente Almere (Provada-deelname), gemeente Uithoorn (city marketing)
- Vivitek, leverancier van beamers en projectoren

Voorbeeldprojecten:

TNO Voeding

In de periode 1998 – 2009 ben ik voor TNO Voeding, Chemie en Pharma betrokken geweest bij tientallen beursdeelnames en communicatieprojecten. Unicum Communicatie bedacht en realiseerde, in nauw overleg met communicatie-, marketing en sales managers van TNO, de introductiecampagnes voor nieuwe expertises en de thematische aanpak van beursdeelnames.

Solanic: corporate en product branding

Solanic, dochter van zetmeelfabrikant AVEBE, werd in 2007 opgericht t.b.v. de winning van eiwitten uit aardappels op basis van een doorbraaktechnologie.

Unicum Communicatie heeft de huisstijl ontwikkeld alsmede een integraal communicatieplan t.b.v. de introductie van de organisatie Solanic en haar eiwitproducten in de internationale voedingsmarkt. Vervolgens heeft Unicum alle onderdelen van het communicatieplan vormgegeven en uitgevoerd, waaronder een advertentiecampagne, brochures en productbladen, website,

banners, standpresentatie, wetenschappelijk debat, openingsfeest fabriek, persmappen en relatiegeschenken t.b.v. diverse doelgroepen.

Logistieke branche: integrale (beurs)communicatie

Voor diverse klanten in deze branche verzorgde Unicum Communicatie in de afgelopen jaren stands en integrale communicatieplannen rondom beursdeelnames, zowel in de BtB als BtC sfeer.

Sanquin: publieks- en arbeidsmarktcommunicatie

Voor Sanquin verzorgde Unicum Communicatie diverse communicatieprojecten waaronder een semi-permanente tentoonstelling over de geschiedenis van bloeddonatie op het hoofdkantoor, een permanente presentatie in het Corpus Experience, diverse folders en promotiematerialen t.b.v. de bloedbanken en hun cliënten en de invulling van open dagen.

Gemeente Amsterdam: Centralisatie Leerlingenvervoer

In februari 2009 werd ik vanuit Unicum Communicatie, als interim trekker van de productgroep Communicatie, binnen het projectteam Centralisatie Leerlingenvervoer opgenomen.

Opdrachtgever: de Dienst Maatschappelijke Ontwikkeling van de Gemeente Amsterdam.

Doel: het initiëren en coördineren van communicatie over de centralisatie van het leerlingenvervoer richting met name externe doelgroepen: ouders/verzorgers en hun kinderen, scholen, vervoerders, stadsdelen en andere bestuurlijke betrokkenen en onderwijsondersteunende instanties.

08/97 – 08/98:

Group Product Manager Banket, Sonneveld te Papendrecht

Verantwoordelijk voor voor de internationale marketing van de banket-halfabrikaten voor de industriële en ambachtelijke bakkerij. Hoofdtaken:

- Initiëren en bijdragen aan strategische ontwikkeling van merken en product/markt-combinaties.
- Opstellen jaarlijkse marketingplan en zorgdragen voor implementatie.
- Aansturen productontwikkeling van banket-halfabrikaten.
- Ontwikkelen communicatiebeleid voortvloeiend uit marketingplan en zorgdragen voor uitvoering daarvan.
- Deelname in diverse projectgroepen (w.o. Task Team voor strategisch advies aan Management Team t.a.v. ondernemingsbeleid, verpakkingsprojectgroep, beursdeelname-organisatie IBA).

01/97 – 05/97:

Interim-functie Account Manager BtB bij De Lotto

Verantwoordelijk voor het realiseren van de omzet van spellen van De Lotto in het BtB kanaal t.b.v. sales promotions, joint promotions en incentive acties met derden. Hoofdtaken:

- Opbouwen relatienetwerk door conceptontwikkeling die aansluit bij marketingstrategie van de klanten (w.o. Gamma en Mars).
- Realiseren verkoop van spellen binnen b-t-b kanaal.
- Beheren budget en opstellen business plan.
- Ontwikkelen themacampagne en promotiematerialen.
- Leidinggeven aan medewerker BtB en lid Management Team.

03/93 – 12/96:

Product Manager Lotto bij De Lotto

Verantwoordelijk voor het strategische en tactische beleid van de spellen Lotto Jackpot, Lotto Jackpot Abonnee en Cijferspel (omzet ca. 170 miljoen). Hoofdtaken:

- Ontwikkelen marketingstrategie en vastleggen daarvan in marketingplannen t.b.v. diverse spellen.

- Initiëring van spelaanpassingen en/of ontwikkeling nieuwe spellen en het project management van de doorvoering ervan.
- (Laten) doen van marktonderzoek en analyses van de kansspelmarkt.
- (laten) uitvoeren van het communicatiebeleid voortvloeiend uit de marketingplannen, zowel intern als in de samenwerking met reclame en direct marketingbureaus.
- Verantwoordelijk voor marketingbudget.
- Participeren in projectgroepen (zoals opzet Consumentenservice).
- Het verzorgen van sponsoractiviteiten en beursdeelnames w.o. Wereldruiterspelen, Veronica Music Beach Tour, Tabak Plus beurs, Huishoudbeurs).
- Redactie interne Lotto magazine.
- Leidinggeven aan junior productmanagers en lid Management Team.

06/89-02/93

Project Coördinator Exhibitions en PR/Advertising

bij Toshiba Medical Systems Europe te Delft

OPLEIDINGEN

1984	VWO, Stedelijk Gymnasium Leeuwarden
1986	Europees Secretaresse diploma, Schoevers Arnhem
1887	NIMA-A
1988	NIMA-B
1991	Beurzen & Tentoonstellingen, SRM
1993	Grafisch Ontwerpen, Grafisch Lyceum Rotterdam
1994	NIMA-A Direct Marketing
1995	NIMA-B Direct Marketing
1998 – heden	talrijke trainingen en workshops op het gebied van presenteren, verkopen, inzet social media, social PR, storytelling, branding

WERK- EN

DENKNIVEAU

HBO

COMPETENTIES

Nieuwsgierig en gedreven probeer ik altijd door te dringen tot de kern van de organisaties waarvoor ik werk. Met dat inzicht, een heldere doelstelling en een goed beeld van de doelgroepen waarop de communicatie gericht wordt, ontwikkel ik integrale communicatieplannen. Plannen die een duidelijke boodschap hebben en onderscheidend zijn, net als ik zelf.

Ik werk graag samen met projectteams binnen en buiten de organisatie en kan de mensen met wie ik werk enthousiasmeren en overtuigen. Goed kunnen luisteren en gevoel voor humor zijn voor mij onmisbaar in een goede relatie. Alhoewel ik de operationele kanten van projecten niet schuw geven de strategische onderdelen in communicatieprojecten mij de grootste voldoening.

In 'storytelling' combineer ik mijn passie voor tekstschrijven met mijn nieuwsgierigheid naar het verhaal achter een product of dienst. Verhalen geven feiten betekenis, laten een organisatie, merk of product leven en verbinden werknemers, klanten en stakeholders.