

## **Curriculum vitae**

### **Personalia**

Naam : Ursela van Stekelenburg  
Adres : Postbus 239  
Woonplaats : 5660 AE Geldrop  
Telefoon : 06-20544636  
E-mailadres : ursela@cleverwise.nl  
Website : [www.cleverwise.nl](http://www.cleverwise.nl),  
[www.hoehaalikhetbesteuitmezelf.nl](http://www.hoehaalikhetbesteuitmezelf.nl)  
Geboortedatum : 30 juni 1964  
Geboorteplaats : Geldrop

### **Opleidingen**

HAVO : Diploma 1982  
VWO : Diploma 1985  
HEAO-EL : 1985/1986  
Nijenrode : 1986/1987  
HEAO-CE : Diploma 1989  
Erasmus Universiteit (Bedrijfskunde) : Diploma 2003  
Erasmus Universiteit (Promoveren) : 22 mei 2012

### **Cursussen**

SRM - Direct Marketing : 1989/1990  
SRM - Marktonderzoek B : Diploma 1991  
SRM - Reclame A : Diploma 1992  
SRM - NIMA C : 1994/1995  
Pro Education/Hogeschool van A'dam -  
Masterclass Mediation op Arbeid : 2004  
Schrijversschool - Stijloefeningen : 2004  
Centrum voor nascholing Amsterdam  
UvA/HvA - Didactische werkvormen : 2008  
UvA/HvA - Toetsconstructie : 2008

### **Talenkennis**

Nederlands, Engels, Frans, Duits (tweede moedertaal)

### **Loopbaan**

Assistent Sales Manager : Ruys B.V. te 's-Gravenhage 1989 - 1991  
Product Manager : Ruys B.V. te 's-Gravenhage 1991 - 1992  
Marketing Manager : Ruys B.V. te 's-Gravenhage 1992 - 1996  
Marketing Manager : Almanova B.V. te Oisterwijk 1996 - 1998  
Marketing Manager : Leesland B.V. te Arkel 1998 - 2000  
Marketing Manager : Henzo B.V. te Roermond 2000 - 2001  
Studie/Sabbatical : Erasmus Universiteit (Bedrijfskunde) 2001 - 2003  
Management Consultant : CleverWise Consultancy 2003 - heden

## **Werkervaring**

### **2003 – heden: Zelfstandig ondernemer (MKB: zakelijke dienstverlening)**

- Advisering: marketing- en communicatiestrategieën.
- Advisering: uitbreiding klantenbestand/abonnees.
- Advisering: verhoging naamsbekendheid.
- Advisering: keuze marktpositionering.
- Coaching: onafhankelijke coach (onder andere on-line via [www.psychologiemagazine.nl](http://www.psychologiemagazine.nl)).
- Mediation: mediator.
- Doceren: marketing, psychologie, operations management, organisatiekunde, onderzoek én afstudeercoach aan Hogeschool Tio.

### **2001 – 2003: Studie Bedrijfskunde/Sabbatical**

#### **2000 – 2001: Henzo B.V.** - fabrikant van fotoalbums met een export naar 80 landen.

- Opzetten van marketingactiviteiten voor Henzo als bedrijf.
- Ontwikkelen van de jaarlijkse collectie voor een specifieke productrange.
- Aansturen van het creatieve team/designers.
- Inkopen van nieuwe artikelen.
- Licentiebeheer (nationaal/internationaal zoals Walt Disney, Snoopy).

#### **1998 – 2000: Leesland B.V.** - leesportefeuillebedrijf (in die tijd onderdeel Sanoma-Uitgevers).

- Ontwikkelen van nieuwe productconcepten, hetgeen tot dan toe geresulteerd heeft in een testintroductie – onder een nieuwe merknaam – van een voor de Nederlandse markt nieuwe product.
- Werven van nieuwe abonnees en het behouden van abonnees.
- Opzetten van het loyaliteitsprogramma voor abonnees.
- Advertentie-acquisitie.
- Aansturen van een team: 11 collega's.

#### **1996 – 1998: Almanova B.V.** - Fabrikant van keukens, moederbedrijf van 15 keukenwinkels.

- Opzetten van een telemarketing afdeling: 1.000.000 belpogingen met 60 interne telemarketeers en een thuisbelploeg van 12 telemarketeers.
- Aanleveren van afspraken op datum en tijd voor 15 keukenwinkels (Keuken Partners en Vendoplan binnen Vroom & Dreesman) en 10 Keuken Makers.
- Realiseren van een omzetgroei van 30%.
- Aansturen van een team: 85 collega's.

#### **1989 – 1996: Ruys B.V.** - Marktleider op het gebied van postverwerkende apparatuur.

- Opzetten van de Marketing afdeling.
- Introduceren van het Marketing denken.
- Aansturen van een team: 5 collega's.

### **Overige werkzaamheden**

- Mede bepalen strategisch beleid.
- Bepalen marketing beleid.
- Opstellen businessplannen, strategische plannen en marketingplannen.
- Vertalen van deze plannen in diverse activiteiten.
- Invulling geven aan de marketingmix.
- Initiëren, coördineren en uitvoeren van diverse (marketing) activiteiten.
- Initiëren en coördineren van activiteiten m.b.t. productontwikkeling.
- Initiëren en begeleiden van marktonderzoek.
- Verrichten van diverse analyses.
- Signaleren van belangrijke marktontwikkelingen en trends.
- Vertalen van deze marktontwikkelingen en trends in productconcepten.

- Databasemarketing.
- Direct Mail.
- Prijsbeleid.
- Leiding geven aan teams met een maximum van 85 personen.

## **Nevenactiviteiten**

### **Boeken**

- Wel en wee van familiebedrijven (ISBN 978 90 441 2057 8).
- Coach jezelf in drie stappen (ISBN 978 90 313 4866 4).
- Hoe haal ik het beste uit mezelf (ISBN 978 90 5871 494 7).

### **Promotieonderzoek**

Het proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor aan de Erasmus Universiteit Rotterdam luidt 'Personeelszorg in familiebedrijven'. Deze graad is op 22 mei 2012 behaald.

### **Lid Lions Club Eindhoven Den Elzent**

Lid van de "We Serve Commissie": een onderdeel dat zich richt op de organisatie van goede doelen voor kwetsbare groepen in onze maatschappij.

### **Lid VVAO (Nederlandse Vereniging van Vrouwen met een Hogere Opleiding)**

Lid van de VVAO regio Eindhoven en lid van de PR werkgroep op landelijk niveau.

## **Persoonlijk profiel**

Mijn communicatiestijl is te omschrijven als mensgericht – actiegericht: gerichtheid op sociale processen, interactie, communicatie, teamwork, alles wat de mens motiveert, bezig zijn, presteren, dingen voor elkaar krijgen, verbetering in situaties brengen en problemen oplossen.

Doelmatigheid staat bij mij hoog in het vaandel. Resultaatgerichtheid en het goed besteden van de beschikbare tijd zijn dermate belangrijk dat delegeren geen probleem is. Stressbestendigheid, loyaliteit en inzet zijn verder zeer groot.

Collegialiteit, spontaniteit, enthousiasme, eerlijkheid, gedisciplineerdheid, gedrevenheid, doorzettingsvermogen, inlevingsvermogen en pionieren zijn eigenschappen die op mij van toepassing zijn, evenals een positieve, perfectionistische en kritische instelling.