



RENÉE COERT

COMMUNICATIE & ONLINE MARKETING

PROFESSIONELE SKILLS

Copywriting
Storytelling
Content Marketing
Inbound Marketing
Social media
E-mailmarketing
Employer Branding
Website Design/Advies
Basiskennis Adobe Photoshop
Kenns van Wordpress, Shopify en Tridion

CURSUSSEN

Gedagsverandering

Wavy
2025

Matomo

Eduvision
2024

NLP Practitioner

NLP Wegener Opleidingen
2022

Google Analytics Certification

Google Digital Academy
2017 & 2022

LinkedIn Marketing Solutions Fundamentals

2021

Freelance Copywriting

Udemy
2019

Instagram for Business

Social Media House
2018

Growth Hacking with Digital Marketing

Udemy
2018

RELEVANTE WERKERVARING

Freelance Online Marketing & Communicatieadviseur

Renée Coert Story Finder & Creator | Nov 2019 - heden

Aan de hand van strategische sessies optimaliseer ik de online en offline touchpoints binnen de customer journey. Mijn expertise ligt in SEO, e-mailmarketing en social media advertising op Facebook, Instagram, LinkedIn en Snapchat. Daarnaast werken start-ups, bureaus en corporates met mij samen voor employer branding en het ontwikkelen van merkverhalen, pitches, testimonials, webteksten en brochures.

Enkele langdurige opdrachten:

- Zuid-Limburg Bereikbaar | Jan 2023 - heden | Communicatieadviseur en Social Content Specialist
- Maastricht UMC+ | Okt 2023 - heden | Content Creator
- DigiState B.V. | Jan 2020 - heden | Online Marketing & Communicatieadviseur
- Joseph Bricks | Okt 2021 - Mrt 2024 | Tekstschrijver en SEO Specialist
- Elektor International Media | Jan 2023 - Jan 2024 | Communications Advisor
- Maastricht UMC+ (MosaKids) | Feb 2023 - Apr 2023 | Communicatieadviseur

Strategisch Content Specialist

Pure Minds Online Marketing | Sept 2017 - Feb 2023

Bedrijven helpen online te groeien met de inzet van diverse kanalen. Enkele klanten: Provincie Limburg, VVV Midden-Limburg, André Rieu, Lenco, Daelmans Stroopwafels en RVS Land.

- In een multidisciplinair team online marketing- en communicatieplannen opzetten en uitvoeren. Verantwoordelijk voor het behalen van de doelstellingen die samen met de klant zijn afgesproken.
- Met behulp van een strategiesessie samen met de klant de (online) strategie en customer journey bepalen.
- De inzet van inbound marketing om de doelgroep in iedere fase te voorzien van relevante content.
- Aansprekende content creëren voor websites, e-mailcampagnes, online advertenties en social media.
- Organische vindbaarheid verbeteren met behulp van een doeltreffende SEO-strategie. SEO-campagnes opzetten en uitvoeren.
- Het inzetten van e-mailmarketing: doelgroepen creëren op basis van CRM-data, e-mailings maken, versturen en analyseren. Het opzetten van de marketing automation-strategie en implementatie via Mailchimp.
- Het bedenken, opzetten en analyseren van social media advertising strategieën (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Website onderhoud/design (WordPress, Shopify).
- Conversie optimalisatie adviesplannen opstellen die vervolgens worden gedeeld met een ontwikkelaar.
- Workshops geven op het gebied van social media, social media advertising, contentinspiratie en zoekmachine optimalisatie.

Growth Hacking

Growth Tribe
2017

Verkoopspecialist

2014

OPLEIDINGEN

Hbo Commercieel Management

Deeltijdopleiding

Eindniveau:

NIMA-B Consumentenmarketing

Zuyd Hogeschool

2011 - 2015

Mbo Marketing & Communicatie

Avondopleiding

Arcus College

2010 - 2011

Mbo Commercieel Medewerker

Binnendienst

Leeuwenborgh College

2006 - 2009

Mbo Detailhandel

Deeltijdopleiding

Leeuwenborgh College

2004 - 2006

EIGENSCHAPPEN

Betrouwbaar

Professioneel

Creatief

Zorgvuldig

Hands-on mentaliteit

HOBBY'S

Amateurboksen

Hardlopen

Lezen

Reizen

Uitgebred koken met vrienden

en familie

OVERIG

In bezit van rijbewijs B

Story Finder & Creator

Pensioenfonds ABP | Jun 2017 - Aug 2017

In een 10 weken durende pilot heb ik de minder gangbare wegen van contentdistributie bij ABP onderzocht met behulp van growth hacking technieken. De conclusies en aanbevelingen zijn aangeboden in een rapport waar twee 'vaste medewerkers' een vervolg aan hebben gegeven.

- Het creëren en distribueren van verschillende soorten content, met name blogs.
- Het doel: jongere deelnemers van ABP laten ervaren dat pensioen onderdeel is van het normale, dagelijkse leven door slim in te haken op actualiteiten en life events.

Growth Consultant

Ricru.com (start-up) | Sept 2016 - Jun 2017

Met behulp van een online review platform de recruitment markt weer transparant maken en werving- en selectiebureaus de mogelijkheid geven om te groeien. Met een investering van LIOF is het platform opgezet.

- Social selling via LinkedIn.
- Het geven van online demo's.
- Met behulp van growth hacking technieken veel leads realiseren binnen een korte tijd met als resultaat: binnen 1 maand 180 nieuwe werving- en selectiebureaus aan het platform toegevoegd.
- Bloggen over de recruitment markt.
- Employer branding voor werving- en selectiebureaus en klanten.

Online Marketeer

MijnMarketing.com | Feb 2016 - Sept 2016

- SEO, E-mailmarketing, copywriting.

Communicatieadviseur / Managementassistente

Zuyd Hogeschool - Commercieel Management | Nov 2014 - Nov 2015

Ter vervanging van een langdurig zieke. Tevens afstudeerstage tijdens hbo (deeltijd) opleiding.

- PR & communicatie: mede coördineren van voorlichtingsactiviteiten, onderhouden van de website, het actualiseren van brochures, de Onderwijs Examen Regeling (OER) en andere informatiemiddelen, social media beleid opzetten en onderhouden.
- Ondersteuning van het management: voorbereiden van vergaderingen en notuleren.

Sales Associate

Charles Vögele | Jan 2012 - Okt 2014

Tijdens deeltijdopleiding (Hbo Commercieel Management)

- Actief aanspreken van klanten, adviseren op het gebied van styling, pasvorm en outfit, productpresentaties en de productbeschikbaarheid in de winkel waarborgen.

Salesmanager

RTV Parkstad | Okt 2009 - Okt 2011

- Koude en warme acquisitie, media-advies uitbrengen en plannen van commercials.