



Tilburg, Nederland · 05/11/1994 · florismeulenstein@gmail.com

Floris Meulenstein

Een gepassioneerde en toegewijde growth marketeer met verschillende vaardigheden, variërend van het vermogen om problemen op te sporen, gaten in de markt te identificeren en de belangrijkste voordelen van een propositie te vinden. Na het ontwikkelen van een unieke marktpositionering, gebruik ik data-gedreven marketingtechnieken om de doelgroep te vinden en een klantenbestand op te bouwen.

Website

www.florismeulenstein.com

Interesses

Interessegebied

- Growth hacking
- Startups & scale-ups
- Corporate innovation
- Customer development

Werkervaringen

Growth Marketeer (Freelance), Millstone

November 2023 — Heden

- Het oplossen van positioneringsvraagstukken voor early-stage startups
- Het optimaliseren van conversie (CRO) voor scale-ups
- Het ontwikkelen en optimaliseren van websites en webshops voor MKB-bedrijven

Growth Marketeer, Bundl

December 2022 — Oktober 2023

- Het beoordelen en itereren van hypotheses binnen een MVP om product/market-fit te vinden voor een corporate startup in hygiëneproducten
- Het uitvoeren van smoke tests voor corporate startups van een internationale bank
- Het tracken van de data van een PWA voor een farmaceutische corporate
- Data-gedreven recruitment voor diverse grote organisaties

Product Developer, Gritd

December 2021 — December 2022

- Klanten aantrekken en behouden voor startup development trainingen
- Commercialiseren van een rapportagetool waarmee klanten de groei van startups en scale-ups kunnen volgen
- De onboarding-flow van de trainingen automatiseren
- Het mede-presenteren van acceleratieprogramma's voor ondernemers op diverse universiteiten

Venture Builder, DSG Ventures

December 2019 — December 2021

- De raad van bestuur helpen bij het maken van een 5-jaren strategieplan voor de ventures afdeling
- Een nieuwe corporate startup opzetten tijdens het schrijven van een intrapreneurial thesis
- Het optimaliseren van acquisitie en retentie voor een mobiele app
- Het bieden van praktische klantontwikkeling en marketingondersteuning (zoals het doen van klantinterviews, het bouwen van online marketingcampagnes, enz.)
- Het uitvoeren van full-funnel data-analyses
- Marketing- en verkoopprocessen automatiseren
- Creëren van business cases

Online Marketeer, Planjeuitje.nl

Juli 2019 — December 2019

- Werken aan een groeistrategie
- Online marketing experimenten definiëren en opzetten
- Samen met de copywriter content publiceren

Stages

Stagiair Startup Development, BW Ventures

Januari 2019 — Juni 2019

- Deelnemen aan growth hacking workshops bij een online marketing bureau
- Assisteren bij een innovatieproject binnen een groot bedrijf
- Startups helpen groeien in het (pre-)acceleratorprogramma

Opleiding

Bachelor (BSc) in Commerciële Economie, Digital Business Concepts, Fontys Hogeschool

2015 — 2021

Propedeuse in Bedrijfskunde, Management, Economie & Recht, Avans Hogeschool

2014 — 2015

MBO Diploma als Assistent-Accountant, Summa College

2011 — 2014

Certificeringen

Conversion Rate Optimisation, Growth Tribe

2023

Design Thinking, Growth Tribe

2022

Growth Hacking Crash Course, The Talent Institute

2021

Vaardigheden

Lean Startup

HubSpot

SEO

Social Advertising

Google Analytics

Financial Modeling

Zapier

Growth Hacking

Wordpress

SEA

Email Marketing

Google Tag Manager

Adobe Illustrator

Microsoft Excel

Talen

Nederlands Moedertaal

Engels Goede beheersing

Referenties

Maxime Sureda CFO/COO van Bundl

Telefoon _____ +32 473 65 20 55

Stephan Botz Co-Founder van Gritd

Telefoon _____ +31 6 41 80 60 52

Hugo van Schaik Venture Lead van DSG Ventures

Telefoon _____ +31 6 44 32 00 07