



Christophe Leenknecht

SALES & MARKETING ADVISOR

ERVARING

FREELANCE SENIOR ADVISOR

COMPANERO | 01.2021 - ...

- International Digital Project Manager (04/2023 - ...) - Vandemoortele
- Marketing manager Surgeonious (04/2023 - ...)
- Digital marketing strategist - NDQ logistics (03/2023 - 06/2023)
- Digital marketeer ad interim - Decospan (09/2022 - 02/2023)
- Marketing automation manager B2B - EDF Luminus (08/2021- 05/2022)
- HubSpot Marketing Professional Hub onboarding & content marketing strategy - Tom&Co (2021-2022)
- HubSpot Marketing Enterprise Hub onboarding & CDP integration project - Standaard Boekhandel (2021).

WAARMEE KAN IK JE HELPEN?

Ik help B2B-bedrijven hun klanten een uitzonderlijke klantervaring aan te bieden.

Door een mix van marketing, sales en support expertise, kiezen we samen de beste tools die je helpen om de reis van 'strangers' naar 'friends' te versnellen.

DIENSTEN

Marketing Automation Advies
Content marketing strategie
Lead generation campagnes
Sales enablement
HubSpot onboarding
Ad Interim marketing

CONTACT

christophe@companero.be
+32 478 21 26 21



LATEN WE PRATEN

SALES EXECUTIVE

Blendr.io/Qlik | 01.2020 - 12.2020

- Business Development Manager, doel was om de snelle internationale groei van een iPaaS tech start-up Blendr.io te versnellen door outreach en inbound technieken.
- Onboarding en ondersteuning bij de implementatie van HubSpot Marketing Hub Professional.
- Klanten helpen bij de verkoop en onboarding op het eigen iPaaS platform.
- De groei resulteerde uiteindelijk door de overname van US software bedrijf Qlik, eind 2020.

DEMAND GENERATION SPECIALIST

ARK BBN (nu BBC) | 09.2018 - 01.2020

- Onboarding van klanten met hun marketing automation oplossingen, meestal HubSpot (ook Salesforce, Eloqua and Marketo)
- Coaching b2b marketing managers in demand generation strategieën en tactieken.
- Workshops leiden met medewerkers en directie van klanten rond buyer persona, buyer journey, content mapping en praktisch advies voor lead generation en lead nurturing processen in marketing automation (Atlas Copco, SIG Air, Elugie, Moore, Seedlink...)

ERVARING

DIGITAL GROWTH ADVISOR

Mia Interactive (nu iO) 10.2015 | 09.2018

- Begeleiding klanten met hun marketing automation platformen (HubSpot) voor o.a. Plan International, Henry Schein, Ataraxis, Amplifon, EASI, ISABEL...
- Samen met de digitale strateeg was ik verantwoordelijk voor het opzetten van het platform en het begeleiden van strategische workshops.
- Ik was ook partnermanager voor het bedrijf met HubSpot en samen nieuwe klanten te helpen.

MARKETING CONSULTANT

Apunta (GBL) | 10.2013 - 10.2015

- Verantwoordelijk voor het beheren van digitale marketingprojecten.
- Strategisch marketingadviseur: helpt klanten met hun communicatieplan, merkpositionering, contentmarketing, SEO, SEA, direct-mailcampagnes.
-

KEY ACCOUNT MANAGER

Econocom | 02.2013 - 09.2013

- Voordien al tussen 1998 and 2007 bij Econocom gewerkt.
- Gevraagd om een nieuwe dienst te ontwikkelen ism met Apple en Samsung om het toen opkomende iPad en vergelijkbare toepassingen in onderwijs en gezondheidssector te introduceren.

KEY ACCOUNT MGR/MARKETING MGR

Vanden Broele/Cayman | 05.2010 - 02.2013

- Verantwoordelijke verkoop 'digital' projects: websites, mobile apps, social listening, Showpad...
- Vanaf 2011 ook verantwoordelijk voor de eigen Vanden Broele marketing: ontwikkeling content plan, organiseren van on- en offline marketing activiteiten, events, spreken als keynote in naam van het bedrijf.
- Mentor voor creatieve bedrijven bij VOKA (lerend netwerk)

IT CONSULTANCY

1998 - 2010

De eerste helft van mijn carrière heb ik voornamelijk voor IT-bedrijven gewerkt (waaronder 7 jaar voor Econocom), voornamelijk als consultant bij de uitrol en optimalisatie van IT Service Management-projecten, o.a. bij Atos Worldline, ING, Nmbs, Brussels Airport...).

OPLEIDING

Bachelor in Communicatie (1993-1997)
School: Hibo/Egon, nu HoGent

CERTIFICATEN



Fundamentals of digital marketing -
Google Ads fundamentals - Google
Sales certificate.



LinkedIn Marketing Strategy - LinkedIn
Marketing Solutions Fundamentals.



HubSpot Solutions partner

Content Marketing - Email Marketing -
Growth Driven Design - Inbound -
Inbound Marketing - Sales Enablement -
Objective Based Onboarding - Digital
Advertising - Guided Client Onboarding
- Platform Consulting - Delivering Client
Success - Delivering Sales Services -
Developing a Sales Plan - HubSpot CMS
for Marketers - Sales Hub
Implementation - Selling Sales Services

TALEN

SPREKEN | SCHRIJVEN | LEZEN

NL:	★★★★★	★★★★★	★★★★★
FR:	★★★★★	★★★★	★★★★★
EN:	★★★★★	★★★★★	★★★★★
DU:	★★	★★	★★★
ES:	★★	★★	★★★
NO:	★★	★★	★★

RECENTE OPDRACHTEN

INTERNATIONAL DIGITAL PROJECT MANAGER AD INTERIM

Vandemoortele | 04.2023 - ...

lancering van het platform <https://www.vandemoorteleprofessional.com/> om de betrokkenheid bij de foodservice-oplossingen van het bedrijf te vergroten.

- Het project leiden en beheren, afstemmen met stakeholders.
- Rapportering aan steering committee & senior management.
- Ondersteuning bij uitrol HubSpot en internationale ondersteuning gebruikers.

DIGITAL MARKETEEER

Surgeonious | 04.2023 - ...

Digital marketeer bij distributeur chirurgisch materiaal - <https://www.surgeonious.com/>

- Bepalen digital marketing objectieven (awareness & conversie).
- Keyword research & ontwikkeling content kalender voor 2023-24.
- Uitvoering digital marketing plan in collab met digital marketing agency.

CONTENT MARKETING STRATEGY

NDQ LOGISTICS | 03.2023 - 05.2023

Contentmarketingstrategie ontwikkelen voor NDQ logistics, specialist in transporten naar UK

- Analyse van huidige online aanwezigheid, review persona's en buyer journey.
- Bepalen van digitale marketingdoelstellingen (bekendheid en conversie).
- Keyword onderzoek en ontwikkelen van een contentkalender voor 2023.

INBOUND MARKETING STRATEGY

INUIITS POLAND | 03.2023 - 06.2023

Inbound marketingstrategie voor het in Krakau gevestigde bedrijf <https://inuits.it/>

- Analyse online aanwezigheid, beoordeling persona's en het buyer journey.
- Bepalen van digitale marketingdoelstellingen (bekendheid en conversie).
- Keywordanalyse en workshops om relevante topic clusters te bepalen.
- Conversiepaden uittekenen en implementeren in de nieuwe website.
- HubSpot Marketing onboarding

DIGITAL MARKETEEER AD INTERIM

DECOSPAN | 09.2022 - 02.2023

Tijdelijke vervanging van de digital marketeer op zwangerschapsverlof

- Beheer Decospan contentkalender en B2C merken (Parky, The Twelve, Cabbani)
- Verantwoordelijk voor content creatie en distributie via owned, paid en earned media.
- Verantwoordelijk voor de uitvoering van de digitale marketing strategie & performance.
- Verbeteren van het Marketing Automation Systeem (Microsoft Dynamics 365).
- Budgetopvolging, beheer digitale marketingpartners.
- Leiding & coaching aan het digitale team.
- Sales enablement. Meedenken over betere Decospan customer experience.

MARKETING AUTOMATION CAMPAIGN MANAGER

D'IETEREN | 06.2022 – 09.2022

- Tijdelijke invulling in afwachting van een vaste medewerker. Opmaak van emails & journeys in SF Marketing Cloud voor de verschillende D'Ieteren brands. Inzamelen van inzichten & formuleren van adviezen voor volgende campagnes.

MARKETING AUTOMATION CAMPAIGN MANAGER

EDF Luminus | 08.2021 – 06.2022

- Bouwen & onderhouden marketing automation flows (Salesforce Marketing Cloud) voor de b2b-afdeling gedurende de hele customer lifecycle (onboarding, loyaliteit, retentie)..
- Ontwikkeling en onderhoud van always-on campagnes, follow-up resultaten en voorstellen ter verbetering ism stakeholders.
- Operationeel klaar zetten van journeys in SF Marketing Cloud (emails, landing pages, dynamic campaign assets, audience en data selectie)
- Vereiste klant- en productgegevens verzamelen & coördineren van de dataflows om een kwalitatieve en gepersonaliseerde communicatie te garanderen, bijv. ondersteunen van communicatiestromen voor de b2b-offertetool <https://opp.luminus.be/>

MARKETING SENIOR ADVISOR

Tom&Co | 04.2021 – 02.2022

- As is analyse: web, seo, sea, social, content grading, marketing toolset en integraties...
- Technische & strategische begeleiding bij de opstart en gebruik van HubSpot Marketing Hub om meer webtraffic aan te trekken en conversie in de webshop te stimuleren.
- Coaching marketing team in marketing best practices en hoe voluit HubSpot marketing automation te gebruiken.
- Ontwikkeling & roll-out content marketing plan.
- Opstart data collectie campagne voor puppy eigenaars, informatie campagne voor kandidaat shop franchisers, integratie topical content in de webshop...

MARKETING SENIOR ADVISOR

Standaard Boekhandel | 01.2021 – 08.2021

- Technische en strategische begeleiding bij set-up HubSpot Marketing Hub Enterprise, integraie met webshop and CDP (+4 miljoen contacten).
- Opzet data selectie proces & data mapping tussen HubSpot en CDP.
- Definitie & invoering lead scoring framework.
- Data cleaning & data quality proces vastleggen en uitvoeren.
- Set-up automation flows in HubSpot o.a. voor wedstrijden (meet and greet met een auteur, events, boekenweek...) promo's voor high value klanten, abandoned cart flows...