



# Hans Hoekstra

---

## Werkervaring

**Commercieel & business manager • Marktwijs Consultancy (ZZP)**  
*december 2018 - heden*

Als zelfstandig sales- en business development manager help ik bedrijven die producten & diensten aanbieden in de zorg- en onderwijsmarkt commerciële doelen te halen.

Interim opdrachten voor [opdrachtgevers](#):

**Uitgeverij Coutinho** (*januari 2019 - december 2020*)

Sales en advies over leermiddelen in het Hoger Onderwijs aan docenten/management. Nieuw commercieel product "Content op maat" opgezet en succesvol verkocht aan pilotklanten.

**Dentallet** (mbo-4 onderwijsinstelling) (*januari 2019 – februari 2021*)

Verkoop e-learningmodulen aan ROC's (docent, management en directieniveau) Groei marktaandeel van 5% naar 30% in 2 jaar.

*januari 2019 - heden*

Verschillende (kortere) consultancy en salesopdrachten.

**Lead sales Beroepsonderwijs • ThiemeMeulenhoff**

*november 2017 – december 2018*

Educatieve uitgever in mbo & hbo (Zorg, Welzijn, Economie, Techniek).

- Teamleider mbo salesteam (6 fte, buiten & binnendienst).
- Lid mbo business-unit team.
- Verkoop en advies aan zakelijke opleiders (NCOI Groep, NHA, LOI).
- Verkoop en advies werkgevers (bij- en nascholing werknemers).

**Salesmanager Digital audio • Talpa Media Solutions**

*mei 2017 – november 2017*

Salesorganisatie voor radio en televisie.

- Inrichten salesorganisatie (oa. werving, interne samenwerking).
- Raamovereenkomst met vier grootste inkoopbureau's gesloten.
- Eerste programmatic-audio campagne in Nederland verkocht.



Citroenvlinder 8  
3723 RM Bilthoven



06-15516356

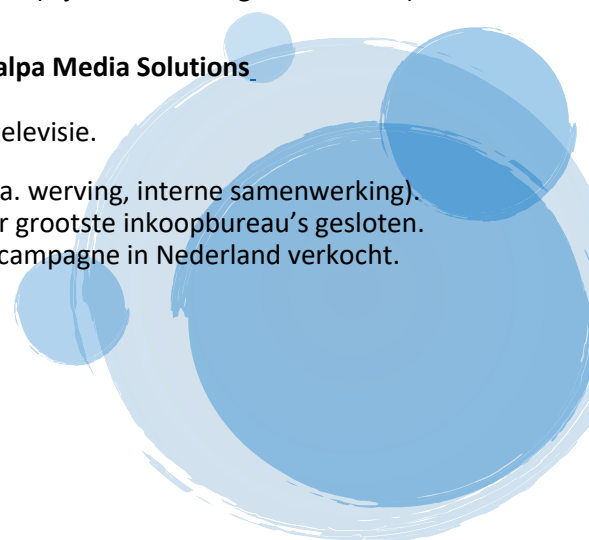


Hans.Hoekstra@marktwijs.nl



[www.marktwijs.nl](http://www.marktwijs.nl)

<https://www.linkedin.com/in/hanshoekstra/>



Mijn kernwaarden zijn:

**Persoonlijke relaties**

**Werken vanuit  
vertrouwen**

**Proactief handelen**

**Licensing Manager • Bohn Stafleu van Loghum (BSL) / Springer**  
*december 2011 – mei 2017*

BSL is marktleider in educatieve producten voor de gezondheidszorg.

- Verkoop & advies aan mbo, hbo en wo onderwijsinstellingen en zorginstellingen (ziekenhuizen en ggz).
- Verantwoordelijk voor contract Nederlandse Overheid.
- Nieuwe businessmodellen en pricing ontwikkeld.
- Salesinformatiesysteem (SAP) ontwikkeld en collega's getraind.
- Jaarlijkse omzetgroei tussen 10 en 30% behaald.

**Diverse functies in de media en zorg activiteiten van KPN.**  
*september 2005 – december 2011*

Sales en Business Development • E-Zorg BV (KPN) • 2009-2011  
Gecertificeerd glasvezel datanetwerk voor veilige overdracht van patiëntgegevens.

- Verkoop en groei in bestaande en nieuwe zorgmarkten.
- Uitbreiding van services en diensten op het besloten ict-netwerk
- Marktaandelen ziekenhuizen (25%), apotheken (100%) en huisartspraktijken (90%)

**Sales- en marketingmanager • Zorgmobiel van KPN • 2007-2009**

Platform voor medische content aan artsen op smartphones. Op de smartphone is ruimte voor (mobile) advertising.

- Verkoop van advertising en marktonderzoeken aan farmaceuten via de smartphone.
- Resell-overeenkomsten met partners beheren.
- Aansturen externe softwareontwikkelaar i.v.m. continuïteit.
- Rebranding van merk PharmaPhone naar "ZorgMobiel van KPN"

**Account Manager Online Media Sales • KPN Media & TV • 2005-2007**

Verkoop van advertising op interactieve en het online medianetwerk van KPN.

**Sr. Accountmanager • Sky Radio Group (Sky Radio, Radio Veronica)**  
*juli 1999 – september 2005*

- Verkoop van het online mediabereik van radiostations.
- Teamlead 3 creatieve en gedreven accountmanagers.
- Groei van de online advertising jaaromzet van € 50.000 naar € 1.500.000. Focus op new business klanten (70%)

**Opleiding**

1996-2001 Hogeschool HEAO – Commerciële Economie , Alkmaar  
Nevenactiviteiten

- Bestuurslid studentenblad en eindverantwoordelijk voor advertentieomzet. (ca. € 10.000,- per jaar)

1991-1996 Ety Hillesum College (HAVO), Den Helder