

Curriculum Vitae van Marc Fahrner (ZZP)

GEGEVENS

Persoonlijk

Naam : Marc Fahrner
Telefoon : 06-4021 1836
email : marc@in-detail.eu

Zakelijk

Bedrijf : InDetail, Communicatie tot in Detail
Website : www.in-detail.eu

Werkgebied : Nederland
Talen: : NL, ENG, DU

SPECIALISMEN

Samenvatting

Communicatieadviseur die realiseert. Programmamanager die draagvlak creëert en organisatiedoelen haalt. Specialist in contentmarketing en communicatie. Redactioneel top en een echte klantdenker.

Voor mij telt de context. Waarom draait het in de organisatie als geheel? Wat zijn de hogere doelen? Interne samenwerking en toepassing van multidisciplinaire teams zijn in mijn visie essentieel. Bij systeemimplementatie staat de gebruiker centraal en is draagvlak essentieel.

Goede communicatie is de lijm in een organisatie en verbindt de externe omgeving met die organisatie.

Functioneel

Advies en uitvoering op de volgende gebieden:

- Online marketing en contentmarketing;
- (Corporate) communicatie, precieze informatie vertalen in heldere taal;
- Facility- en Programmamangement
- Contentcreatie: teksten (SEO), CMS-invulling en -beheer: Craft, Wordpress;

Competenties

- Luisteren, doorvragen, oprechte interesse;
- Vasthoudend;
- Conflictbeheersing;
- Communicatief: mondeling en textueel uitstekend taalinzicht;
- Enthousiasme en overtuigend;
- Respectvol, verbinder en een teamplayer;
- Klantdenken.

Software

- Office-applicaties;
- Content Management Systemen (CMS): Craft, Wordpress;
- Email marketing software: Mailplus, Mediamonkey.
- CRM: Exact

Processen en regelgeving

- (Europese) Aanbestedingen (EMVI, BVP)
- VCA vol, (certificaat) en Prince 2 (basiskennis)
- Kennis over en ervaring met (de invoering) van ISO9001, ISO27001 en NEN7510;
- Kennis over de toepassing van de AVG-wetgeving.

OPLEIDING

2019 - sept **Gepland: Opleiding Programmamanagement (SBO)**

2014 – 2017 **Diverse cursussen:**
Email marketing, Content management, Onlinestrategie, brand-building en communicatie.

2002 **Post Hbo-opleiding Management voor Technici**
Fontys Hogescholen. Certificaat behaald.

1987 - 1992 **HEAO – Commerciële Economie**
Haagse Hogeschool. Diploma behaald

ZZP-OPDRACHTEN EN WERKERVARING

Lecon/ProRail FaZ: Adviseur Communicatie en Projectmanagement

Periode: April 2019 – heden (4 - 8 uur per week)

Advies en ondersteuning aan Projectmanagement ten behoeve van Facilitaire Zaken (FaZ) binnen ProRail. Op dit moment de opzet van visiedocumenten Safety- en Security projecten met als doel het creëren van draagvlak bij de diverse stakeholders binnen ProRail.

Quarto Betaalsystemen B.V., Moordrecht

Periode: Februari 2017 – April 2019

Opdracht voor het communicatieplan en uitvoering van marketing-, en communicatiestrategie:

- In 3 maanden een nieuwe website gerealiseerd inclusief invulling CMS;
- Mediastrategie opgezet en uitgevoerd; resultaat: stijging van 30% aan volgers en 20% stijging van leads in 3 maanden;

Quarto is in 2018 overgenomen door Twelve B.V.. Na de overname ben ik, op verzoek van de nieuwe directie, nog 6 maanden aangebleven tot de definitieve overdracht naar het marketing- en communicatieteam van Twelve.

Q-Vend B.V. (Payment Solutions), Ridderkerk

Periode: Oktober 2017 – heden

Opzet en invulling van alle marketing- en communicatie uitingen van de startup Q-Vend:

- Opzet marketing, en communicatieplan;
- Realisatie website inclusief redactionele invulling CMS;
- Opzet en toepassen social media en blogs;

InDetail Communicatie tot in Detail

Naast uitdagende langere opdrachten, vervul ik vanuit InDetail de rol van communicatieadviseur en uitvoerend specialist voor MKB- bedrijven. Een paar voorbeelden:

- Cabrioland Den Haag, (specialist in cabrio's, sport-, en luxury cars);
- Kaptein Klimaat Klimaatbeheersing;
- Lecon Consultancy (Securityadvies en projectmanagement);
- Dutch Height (web-, en software development);
- BMConnect (Exact-consultancy en projecten).

Dienstverband (Fulltime)

Quarto B.V.: Accountmanager Facilitaire Betaaloplossingen

Periode: Januari 2016 – juni 2016:

Het genereren van new business op het gebied van (ICT)- betaaloplossingen:

Quarto levert betaaloplossingen binnen cateringomgevingen, onderwijs, zorg en musea.

Nsecure B.V.: Commercieel Manager Business Solutions

Periode: April 2013 - Januari 2016:

Naast directe account verantwoordelijkheid, ook businessunit- verantwoordelijk:

Enkele accounts: Ministeries OCW en VWS, Flora Holland, LVNL, Efteling

Nsecure B.V.: Accountmanager

Periode: Oktober 2012* - April 2013:

Het uitbouwen van de positie en versterken van partnerships met bestaande relaties:

Nsecure is actief op de markt van security en safety, met klanten in de financiële sector, ministeries, onderwijs, energiesector, infrastructuur en industrie. Ik hield mij bezig met het accountmanagement bij grote relaties en partners.

Quality Equipment Benelux B.V.: Commercieel Manager

Periode: Augustus 2007 – April 2010:

Binnen 3-koppige directie verantwoordelijk voor het commerciële beleid:

Quality Equipment Benelux B.V. Sales Manager

Periode: Juni 1998 – Augustus 2007:

Verantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten:

Quality Equipment B.V.: Account Manager

Periode: Mei 1996 – Juni 1998:

Target-verantwoordelijk voor project-sales en business partners in Nederland:

Quality Equipment ontwikkelde en implementeerde succesvol (smartcard-) facilitaire betaaloplossingen, en pinautomaten. Haar groei heeft in 2010 geleid tot de overname door Worldline, onderdeel van het beursgenoteerde ATOS.

Binnen QE heb ik veel ervaring opgedaan met facilitaire dienstverlening binnen de overheid, banken, het onderwijs, de zorg en Retail-omgevingen. Ik was betrokken bij de eerste Chipknip-projecten en de Studentenchipkaart. Projecten werden groter en Europese aanbestedingen zijn door mij succesvol begeleid. Ik heb de marktleidende positie helpen opbouwen en veel aandacht besteed aan marketing en communicatie.

Met de groei van 17 medewerkers in 1996 naar bijna 75 in 2007, heb ik een bijdrage kunnen leveren aan de herstructurering, nodig om collega's de juiste focus te laten houden. Ik heb competentie management ingevoerd en de business unit International helpen opzetten. In 2010 bestond het bedrijf uit 100 medewerkers. Door haar klantenbestand en expertise werd QE een interessante overnamekandidaat. Voor mij betekende de overname echter een dermate andere cultuur dat ik een nieuwe koers ben ingeslagen.

Exact Automatisering B.V.: Medewerker Sales Support/Dealmanger

Periode: November 1993 – mei 1996:

Exact stond voor hard werken, maar je kon er enorm veel leren en het bedrijf bood medewerkers ruime kansen om zich te ontplooiën.

** Van eind 2009 t/m oktober 2012 heb ik met mijn beste vriend een geheel nieuwe autowasstraat gebouwd en geëxploiteerd in Delft. In 2012 is deze verkocht aan een keten van wasstraten. Voor dit CV en mijn doelstellingen acht ik de werkervaring niet relevant genoeg. Behalve dat ik weet wat er bij komt kijken om een bedrijf op te bouwen, de financiers mee te krijgen etc..*

INTERESSES

Auto's en zaken daaromheen vormen voor mij een passie. In 2018 heb ik mijn racelicentie behaald en samen met mijn beste vriend een circuitauto gekocht, waarmee we deelnemen aan trackdays met de Dutch Racedriver Business Club (DRBC).

Sport: Badminton, tennis, squash, racen.

Ik beschik over een commerciële drive en een goede en brede algemene ontwikkeling. Hiertoe lees ik bijvoorbeeld graag artikelen uit de onderzoeksjournalistiek. Daarnaast ben ik enthousiast en hoor ik vaak dat ik dat ook over weet te brengen. Kennis overdragen en collega's en klanten enthousiast maken geven mij veel voldoening.

In de basis ben ik een zelfstarter. Echter, ik realiseer me dat ik niet alles kan weten. Daarom leer ik graag van het team waarbinnen ik kom. Ook wil ik altijd investeren in specifieke kennis, wanneer nodig. Als je ergens in gelooft, kan je er een succes van maken. Dat je daarvoor hard moet werken is voor mij impliciet.