

## Curriculum Vitae

**Naam** Julius Middel  
**Nationaliteit** Nederlands  
**Geboortedatum** 18-12-1977  
**Geslacht** man



### Profiel

Julius z'n focus ligt op het realiseren van omzetdoelstellingen bij toonaangevende opdrachtgevers in de financiële sector d.m.v. het ontwikkelen en implementeren van marketing- en communicatiestrategieën in relatie tot go-to-markets, digitale transformaties, business transitie en change management trajecten. Hij beschikt over ruim 20 jaar ervaring als allround marketing professional in B2C en B2B. Hij is in staat om effectief te schakelen op strategisch, tactisch en operationeel niveau in een corporate en MKB omgeving. In zijn rol als Finance Marketing Professional toont hij een hoge inzet en is hij in staat de behoeften van de relaties te identificeren en de verbinding aan te gaan in de vorm van een hoge klanttevredenheid. Zijn organisatorische, analytische en management vaardigheden zijn voor behalen van commerciële resultaten effectief gebleken. In zijn communicatie zet hij overtuigingskracht in om in een financiële markt het overzicht en invloed op de processen te behouden. Hij neemt het initiatief een brug te slaan tussen zakelijke belangen en creatieve oplossingen. In dit proces is hij constructief en legt de focus op het gemeenschappelijk belang. Dit uitgangspunt leidt in de samenwerking tot het behalen van de doelstellingen. Deze assets zijn van meerwaarde om hem in te zetten in de rol van Allround Finance Marketing Professional.

### Persoonlijk Vaardigheden

Ondernemerschap, leiderschap en management  
Organisator, strategisch en analytisch  
Resultaatgericht, pragmatisch en overtuigingskracht  
Klant en service gericht

### Expertise

Consultancy: change management, go-to-markets, proces management, project management, business transitie en operations  
Sales Management: business development, partnerships, scale- & start-ups, distributie & channel management, cross- & upsell  
Marketing: digitale transformaties, strategie, nps, crm, collaterals, customer experience, online, trade en product management  
Branding: positionering, multimedia, public relations, vormgeving, sponsoring en corporate identity  
Digital: marketing automation, user experience, e-commerce, marketplaces, sites, social, content, SEO, SEA en Analytics  
Profilering: events, relatie marketing, pr & pers, content creatie, vlogs en blogs  
Go2Markets: lean, scrum & agile, product owner en design thinking

### Trackrecord

2017 – heden: Leeninterim Financials | Go2Markets, transformaties, transitie, marketing | Finance Marketing Professional  
2019 – Q3'19: Shell/NewMotion | | B2C / B2B | Online Marketing | Interim Online Marketing Manager  
2018 – Q1'19: Nuts Groep / Budget Energie | B2C | Business Development | Interim Consultant Change Management  
2017 – 2018: DearBytes / KPN | B2B | Sales & Marketing | Interim Consultant Programma Management  
2017 – 2017: DELTA/Caiway | B2C | Innovaties & development | Interim Consultant Business Transitions  
2011 – 2017: KPN Zakelijke Markt | B2B | Brands & Marketing | Formule Programma Manager  
2008 – 2011: KPN | B2C | Distributie Management | Manager Distributie  
2005 – 2008: KPN | B2C | Omnichannel Management | Manager Acquisitie & Retentie Marketing  
2000 – 2004: Orange Nederland | B2C | Sales & Marketing | Manager Trade Marketing

### Opleiding en certificaten

2016: Design Thinking  
2015: Outside-in Sales Management  
2014: Agile Scrummaster  
2012: Online Marketing & E-Commerce  
2009: NLP (Neuro-Linguistic Programming)  
2006: KPN Corporate Marketing Academy  
2003: Media & Advertising Management  
1996 – 2000: HBO Commerciële Economie