JDI – PASPOORT VAN



Dimitri Kappos

# Achtergrond

|  |  |
| --- | --- |
| Privé: | Samenwonend in Leuven |
| Gestart bij JDI op: | 01/02/2018 – 1,8 jaar bij JDI |
| Opleiding: | Bachelor of business administration – Advanced business creation |
| Interesses: | Reizen, technologie, innovatie en ondernemerschap, lekker eten en drinken |
| Ervaring en sectoren | Ruim 9+ jaar ervaring in marketing, innovatie en ondernemerschap in de volgende sectoren:   * Retail * Evenementen * Dienstverlening * Technologie / Software * Recruitment |
| Talenkennis | Nederlands, Engels en Grieks |
| ICT kennis | * Microsoft Office * Windows, MacOS, Android, IOS * Mailchimp * Google analytics + Google tag manager * Google Ads (display en search) * Facebook Ads * Hubspot (basiskennis) * Wordpress (basiskennis) |

# Competence Centers

|  |  |
| --- | --- |
| Marketing & Communicatie | Ervaring:   * Marketing strategie * Marketing management * Content marketing * Branding * Website (strategie) * Online advertising strategie * Evenementen en beurzen * Drukwerk * Google Search ads * Google Display ads * Facebook Ads |

# Projecten

|  |  |
| --- | --- |
| Link2Europe | Probleemstelling: Onvoldoende instroom van kandidaten |
| Taak: Het vergroten van de instroom van nieuwe kandidaten vanuit Polen, Portugal en Spanje. |
| Resultaat:   * Nieuwe website, marcom strategie en workflows. * Meer websitebezoekers, leads en cv’s. * Een toename in het aantal kandidaten vanuit de verschillende Europese landen. |

|  |  |
| --- | --- |
| Netcure | Probleemstelling: Nieuwe speler op de markt, opzetten van de branding, positionering en marketing. |
| Taak: Branding en positionering van Netcure opstellen en het ontwikkelen en uitvoeren van een marketingplan. |
| Resultaat:   * Volledig nieuwe branding en marketing strategie. * Nieuwe website en online aanwezigheid. * Facebook advertising – bewustwordingscampagnes en community building. * Nieuwe leads. |

|  |  |
| --- | --- |
| Inventive designers | Probleemstelling: Behoefte aan nieuwe leads en een uitgebreider marketing en communicatie plan |
| Taak: Marketing strategie scherpstellen en nieuwe leads genereren samen met een multidiciplinair team. |
| Resultaat:   * Opzet van een nieuw productgericht sub-brand. * Opzet en uitvoering van een inbound marketing plan. * Nieuwe leads via SEA, Inbound marketing en Offline acties. * Bereiken van nieuwe doelgroepen door middel van het nieuwe sub-brand. |

|  |  |
| --- | --- |
| German Pellets | Probleemstelling: Meer verkoop van houtpellets en een sterkere online positionering. |
| Taak: De online positionering en website verbeteren. Nieuwe verkopen realiseren door online advertising. |
| Resultaat:   * Nieuwe website met gedetailleerde productinformatie. * Groei van het aantal verkopen door Google search ads campagnes. * Als positief effect extra verkopen van houtkachels. |