



Marcel A. Misdorp

“Experience is the teacher
of all things”

KERNEXPERTISE

- Bouwt snel vertrouwen binnen MT's
- Creëert rust & helderheid bij groei
- Strategisch & commercieel scherp
- Mens- & resultaatgericht leiderschap
- Verbindt visie met executie

DRIJFVEREN

- Mensen verder laten groeien
- Rust & helderheid brengen
- Gedrag positief beïnvloeden
- Kennis & ervaring overbrengen
- Bouwen aan vertrouwen

MANAGING DIRECTOR | GENERAL MANAGER | COMMERCIEEL DIRECTEUR

SUMMARY

Ervaren Managing Director & Commercieel Directeur met ruim 25 jaar ervaring in de online media. Ik breng rust en resultaat in organisaties die behoefte hebben aan commerciële groei, duidelijkheid en executiekracht. Mijn focus ligt op het schaalbaar maken van businessmodellen in dynamische groei- en transformatiefases.

Ik verbind strategische visie direct aan de dagelijkse uitvoering. In complexe multicompany-structuren creëer ik commerciële synergie en bouw ik aan bestendige teams die resultaat leveren. Ik heb succesvol leidinggegeven aan multidisciplinaire teams door complexe trajecten heen.

HIGHLIGHTS

Mijn stijl is mensgericht en zakelijk scherp. Ik creëer beweging door heldere kaders en voorspelbare uitvoering. Ik ben ervan overtuigd dat de beste resultaten ontstaan wanneer commerciële slagkracht en mensgericht leiderschap elkaar versterken.

CONTACT



+31 6 1452 6060



mail@e-marcel.nl



www.e-marcel.nl



Verlengde Duinvalleiweg 121
1361BR Almere Duin, Nederland

ERVARINGEN & BELANGRIJKSTE PRESTATIES

STRATEGISCH ADVISEUR & COMMERCIEEL LEIDER

e-Marcel ~ Zelfstandig professional

JAN 2023 – HEDEN

Actief als meewerkend leider voor organisaties in transitie en groeifase. Aanscherpen van marktpositie, businessmodel en commerciële propositie. Directe vertaling naar uitvoering: pricing, structuur en teamrichting. Realisatie van commerciële synergie binnen complexe multicompany-structuren. Groeiende organisaties missen vaak de structuur om resultaat vol te houden. Ik kies voor 'skin in the game' boven advies op afstand. Eindverantwoordelijkheid voor het resultaat is de baseline. Autonoom, selectief en scherp op de feitelijke executie.

PROJECTEN EN KLANTEN

de Media Balie ~ Mediabureau

JUN 2026 - HEDEN

Commercieel verantwoordelijk als partner: acquisitie, mediastrategie en relatiebeheer voor MKB-adverteerders. Richt zich op eigenaar-geleide bedrijven zonder eigen media-inkoopsschaal.

2026

- Inkoopkracht via bundeling van klantvolume
- Mediaplanning en -advies op maat
- Senior aanspreekpunt, cross-mediaal

Belangrijkste prestaties:

Bouwt een portfolio van MKB-adverteerders op via gebundelde media-inkoop.

AdSpotting & Sendt Media ~ Digital Agency

JAN 2023 - DEC 2024

Definieerde bij AdSpotting de go-to-market strategie en product-market fit en legde het fundament om technische features te vertalen naar klantwaarde. Leidde bij Sendt Media de transitie naar full-service digital agency: aanscherpen van propositie, prijsmodellen en interne structuur voor schaalbare groei.

2024

- Go-to-market strategie & product-market fit
- Nieuwe prijsmodellen & waardepropositie
- Herpositionering naar full-service agency

Belangrijkste prestaties:

Realiseerde kostenreductie en ROI-verbetering via data-inzichten en verbeterde de marktfit richting een schaalbaar businessmodel.



+31 6 1452 6060



mail@e-marcel.nl



[linkedin.com/in/marcelmisdorp](https://www.linkedin.com/in/marcelmisdorp)

ERVARINGEN & BELANGRIJKSTE PRESTATIES

SABBATICAL

JUL 2022 - DEC 2022

Benutte een ongeplande, gezondheidsgelateerde sabbatical voor reflectie en herstel. Deze periode vormde de basis voor een aangescherpte visie op mensgericht leiderschap en een hernieuwde professionele koers gericht op strategische impact.

Ik documenteerde inzichten en reflecties uit deze periode als basis voor een hernieuwde professionele koers. Mijn reflecties en inzichten lees je [hier](#).

SALES & MARKETING DIRECTOR

Sendt ~ The Leadgeneration Agency

JUL 2020 - JUN 2022

Leidde de transformatie van leadgeneratiebureau naar full-service digital agency. Ik herdefinieerde de marktpositionering en versterkte de executiekracht van het team om een schaalbaar businessmodel te realiseren.

2022

- Lid van het MT, rapporteerde aan de eigenaren
- Bepaalde de sales- en marketingstrategie
- Leidde een team van 6 FTE sales & marketing

Belangrijkste prestaties:

Bouwde een datagedreven sales- en marketingstructuur en optimaliseerde processen voor 46 nieuwe klanten.

HEAD OF SALES & MARKETING

Make Marketing Magic

APR 2019 - JUL 2020

Herstructureerde de commerciële organisatie en bouwde het salesteam opnieuw op tijdens een cruciale groeifase. Ik introduceerde innovatieve leadgeneratie-formats die de marktzichtbaarheid en de sales-pijplijn structureel vergrootten.

2019

- Lid van het MT, rapporteerde aan de eigenaar
- Vormde de sales- en marketingaanpak
- Leidde team van 6 FTE sales & marketing

Belangrijkste prestaties:

Realiseerde groei van het klantenbestand en implementeerde succesvolle LinkedIn-webinars en ontbijtsessies.



+31 6 1452 6060



mail@e-marcel.nl



[linkedin.com/in/marcelmisdorp](https://www.linkedin.com/in/marcelmisdorp)

ERVARINGEN & BELANGRIJKSTE PRESTATIES

STRATEGISCH ADVISEUR - MetMarcel.Online - APR 2018 - JUN 2020

Ondersteunde digitale bureaus bij groei, herpositionering en commerciële structuur.

INTERIM STRATEGISCH CONSULTANT - MindWarp Media - NOV 2019 – APR 2020

Ondersteunde groei en herpositionering als full-service digitaal bureau.

HEAD OF SALES & MARKETING - LVM Digital - OKT 2018 - MAR 2019

Versterkte de acquisitie en campagne resultaten door procesoptimalisatie

SALES & MARKETING DIRECTOR Grondontwikkeling Nederland MAR 2016 - DEC 2017

Herstructureerde marketing- en salesstrategie en realiseerde een uitzonderlijke ROI. Stuurde een team van 26 FTE en versnelde innovatie over meerdere kanalen. Realiseerde uitzonderlijke ROI door commerciële discipline en scherpe prioritering.

2019

- Lid van het MT, rapporteerde aan eigenaar
- Bepaalde de sales- en marketingstrategie
- Leidde een team van 26 FTE sales & marketing

Belangrijkste prestaties:

Lanceerde leadgeneratieconcept dat €1M omzet opleverde op een budget van €67.5K.

COMMERCEEL DIRECTEUR | MD Online Marketing Group (OMG) SEP 2012 - FEB 2016

Transformeerde salesstrategieën met neurowetenschappelijke methodieken en realiseerde recordgroei. Droeg commerciële eindverantwoordelijkheid, leidde 15 FTE en ontwikkelde strategische partnerships met topadverteerders en mediabureaus.

2012

- Lid van het MT, rapporteerde aan eigenaar
- Bepaalde en implementeerde salesstrategie
- Leidde een team van 15 FTE

Belangrijkste prestaties:

Verbeterde YOY met 11%, introduceerde neurowetenschappelijke salesaanpak, realiseerde recordgroei in 2015, en salesdoelen in 3 van de 5 jaar.



ERVARINGEN & BELANGRIJKSTE PRESTATIES

MANAGING DIRECTOR OMG/Mailmedia FEB 2010 - AUG 2012

Leidde de organisatie door een cruciale transitiefase. Ik professionaliseerde de operatie en bouwde een toekomstbestendig team, waarmee ik de winstgevendheid en marktpositie borgde.

VICE PRESIDENT, SALES free-hotspot.com SEP 2005 - DEC 2009

Definieerde en implementeerde de Pan-Europese salesstrategie voor een innovatief advertentienetwerk. Ik leidde internationale onderhandelingen en legde het fundament voor een leidende marktpositie.

DIRECTOR OF PERMISSION MARKETING AdLink Internet Media SEP 2004 - AUG 2005

Belangrijkste prestaties:

Breidde de opt-in e-maildatabase uit naar meer dan 1 miljoen gebruikers en positioneerde het bedrijf als marktleider in permission marketing door innovatieve en schaalbare strategieën.

- Lid van het MT | Rapporteerde aan eigenaar
- Verantwoordelijk voor P&L | Bepaalde doelstellingen
- Leidde een team van 15 FTE sales & marketing

Belangrijkste prestaties:

Zorgde voor stabiliteit en winstgevendheid tijdens een complexe leiderschapsovergang.

- Lid van het MT | Rapporteerde aan CEO
- Bepaalde en implementeerde salesstrategie
- Leidde team van 4 FTE

Belangrijkste prestaties:

Bouwde het grootste gratis hotspotnetwerk van Europa en leidde campagnes voor merken als Ford, Sony en Nokia.

GENERAL MANAGER ad pepper media BeNeLux B.V. DEC 1999 - AUG 2004

Belangrijkste prestaties:

Leidde de organisatie na de IPO succesvol door de dot-comcrisis. Ik borgde de winstgevendheid door een scherpe focus op kosten-efficiëntie en strategische herpositionering.

2012

2004

