



Yuri Hazeleger

Verkenner en gepassioneerd strijder voor mentale en lichamelijke gezondheid met specialisatie op het gebied van psychedelica, mRNA-technologie, narcisme en traumaverwerking.

Personalialia

Stationsstraat 27C
6741 DH Lunteren
0628428852
joet@joet.nl

Nationaliteit
Nederlandse

Geboortedatum
13-05-1983

Profiel

Ondernemend
Gedreven
Creatief
Leergierig

Opleiding

2019 – 2020
Coachend Leidinggeven | Psychodynamica

2014 – 2016
Master Marketing | NIMA

2013 – 2014
NEVI | Inkoopprofessional | NEVI

2002 – 2006
HBO Commerciële Economie | HAN

Werkervaring

2022 – heden
Eigenaar | LDM Insight B.V. | Joet

- Onderzoeken van medische en wetenschappelijke ontwikkelingen
- mRNA-vaccins, psychedelica, BPC 157
- Traumaverwerking en persoonlijke ontwikkeling
- Productontwikkeling

2022 – 2023
Eigenaar | LDM insight B.V. | De Excel Specialist

- Automatiseren van Excel-gerelateerde processen
- Verzorgen van trainingen

2018 – 2021
Marketing Manager | Stoneridge

- Ontwikkelen en opvolgen van communicatie jaarplan
- Creëren en coördineren van marketing- en communicatieprojecten
- Implementeren en bewaken van huisstijl
- Creëren, lanceren, opvolgen en analyseren van (online) campagnes
- Coördinatie tussen Directie, Sales, Customer Service en partners.
- Anticiperen op ontwikkelingen en trends
- Aansturen van het marketingteam
- Bewaken van planning en budgetten



Talen

Nederlands ★★★★★
Engels ★★★★★
Duits ★★★★★

Computer

ChatGPT ★★★★★
Microsoft Office ★★★★★
Wordpress ★★★★★
Google SEO & SEA ★★★★★
Gimp ★★★★★

2015 – 2017

Product & Marketing Manager | Brink Trekhaken

- Ontwikkelen en opvolgen van marketingcommunicatiestrategie
- Coördinatie tussen Directie, Sales, Customer Service en specialisten
- Aansturen van het productmarketingteam
- Implementeren en bewaken van huisstijl
- Anticiperen op ontwikkelingen en trends
- Onderhouden van relaties met diverse leveranciers
- Bewaken van planning en budgetten

2012 – 2015

Product Manager | Brezan Automaterialen

- Ontwikkelen van marketingcommunicatiestrategie
- Optimaliseren van het prijs- en promotiebeleid
- Introduceren van nieuwe producten
- Schakelen met toeleveranciers
- Anticiperen op ontwikkelingen en trends
- Bewaken van de planning en budgetten

2010 – 2012

Accountmanager | Velopa Omniplay

- Opbouwen en onderhouden van klantrelaties
- Vertegenwoordiging op beurzen
- Adviseren van en verkopen aan (potentiële) klanten
- Opvolgen van leads, aanleveren van offerteaanvragen en orders
- Bewaken en realiseren van het financiële resultaat

2009 – 2010

Product Manager | Pon Automotive

- Ontwikkelen van marketingcommunicatiestrategie
- Maken van product- en actieplan
- (Project)management product life cycle
- Maken van markt-, klantgroep- en prijsindexanalyses
- Verzorgen van producttrainingen
- Verzorgen van informatieverstrekking aan belanghebbenden
- Bewaken en realiseren van het financiële resultaat

2007 – 2009

Medewerker Dealer Account Support | Pon Automotive

- Bedenken, uitwerken, opvolgen en afwickelen van verkoopacties
- Serviceverlening aan dealers, verzorgen van dealer- en management rapportages
- Verbeteren van werkprocessen bij dealers

2006 – 2007

Commercieel Medewerker Logistiek | Pon Automotive

- Fungeren als eerste aanspreekpunt voor dealers
- Commercieel oplossen van incidenten en beheren van: plannings, bestellingen, voorraden, schades en levertijden