

Rens Meulenbroeks

Uitgebreide portfolio samenvatting

Afstudeerportfolio Commerciële Economie | Online Aannemer & Octanist

Waar gaat dit portfolio over?

Dit portfolio laat zien hoe ik mij tijdens mijn afstudeerstage professioneel en persoonlijk heb ontwikkeld. De stage vond plaats bij Online Aannemer, waarbij mijn werkzaamheden vooral gericht waren op Octanist: een platform dat bedrijven helpt om marketingdata, leadkwaliteit en omzet beter aan elkaar te koppelen.

Tijdens mijn stage besteedde ik 60% van mijn tijd aan mijn afstudeeronderzoek en 40% aan meewerken binnen de organisatie. In de praktijk liepen deze onderdelen vaak door elkaar heen: inzichten uit onderzoek kwamen terug in acquisitiesprekken, klantcontact en demo's, en ervaringen uit de praktijk hielpen mij om mijn advies scherper te maken.

60%

Onderzoek

40%

Meewerken

11

Competenties

4

PDCA-fases

Wat is er op de website te vinden?

- Een voorwoord met context over de stage, Octanist en de opbouw van het portfolio.
- Elf competentiepagina's met situatie, taak, actie, resultaat, reflectie en bewijslast.
- Een skills-radar waarin feedbackmomenten uit week 6, week 12 en week 18 worden vergeleken, zodat groei en aandachtspunten snel zichtbaar zijn.
- Een PDCA-gedeelte waarin onderzoek, uitvoering, evaluatie en vervolgadvis worden uitgelegd.
- Projectpagina's over interviews, portfolio website, acquisitie en klantcontact, demo's en adviesgesprekken.
- Een stage-logboek, feedbackmomenten, een interactieve journey en contactmogelijkheden.

Stage, onderzoek en resultaten

Stagecontext

Online Aannemer is een marketingbureau dat bedrijven ondersteunt met online marketing, SEO, SEA en conversiegerichte websites. Binnen deze organisatie is Octanist ontwikkeld. Octanist richt zich op het zichtbaar maken van de volledige marketingfunnel: van klik naar lead, van lead naar gekwalificeerde lead en uiteindelijk naar omzet.

Mijn werkzaamheden sloten sterk aan op deze praktijk. Ik hield mij bezig met kwalitatief onderzoek, telefonische acquisitie, klantcontact, demo's, marketingdata, leadkwaliteit en Offline Conversion Tracking. Hierdoor kreeg ik een breed beeld van hoe marketing, sales en data elkaar in de praktijk raken.

Concrete resultaten

214

Gesprekken gevoerd

135

Contacten benaderd

67

Opvolgmails

12

Demo's gerealiseerd

- Tijdens de acquisitiepilot zijn 214 gesprekken gevoerd met 135 verschillende contacten. Deze aantallen zijn gebaseerd op de bijgehouden acquisitielijst.
- Via telefonische acquisitie heb ik ervoor gezorgd dat 12 contacten een demo van Octanist kregen.
- Daarnaast zijn 67 opvolgmails verstuurd om interesse verder op te volgen, gesprekken warm te houden en vervolgstappen concreet te maken.
- Voor het kwalitatieve onderzoek zijn 43 respondenten benaderd. Uiteindelijk leverde dit 13 reacties en 12 bruikbare interviews op.
- Tijdens de uitvoering bleek dat telefonisch contact effectiever werkte dan LinkedIn-outreach voor directe interactie en inhoudelijke gesprekken.

PDCA in het kort

- Plan: problemen rondom marketingdata, leadkwaliteit en conversiemeting onderzoeken en vertalen naar advies.
- Do: advies uitvoeren door acquisitiegesprekken te voeren, demo's in te plannen en opvolging bij te houden.
- Check: evalueren welke aanpak werkte, welke bezwaren terugkwamen en waar prospects op aansloegen.
- Act: inzichten vertalen naar vervolgadvis voor Octanist, met nadruk op structuur, praktijkcases en probleemgerichte communicatie.

Persoonlijke groei en belangrijkste skills

Mijn ontwikkeling

De belangrijkste groei zat voor mij niet alleen in kennis over marketingdata, maar vooral in het professioneler worden binnen klantcontact, communicatie en verantwoordelijkheid. Aan het begin was ik nog zoekend in telefonische acquisitie en zakelijke gesprekken. Door veel te doen, feedback te krijgen en te blijven proberen werd ik zelfstandiger en zekerder.

Skills die mijn groei goed laten zien

- Initiatief: ik ben actiever kansen gaan zoeken, prospects gaan benaderen en zelf systemen gaan inrichten voor opvolging en overzicht.
- Nieuwsgierigheid: ik heb mij verdiept in Offline Conversion Tracking, performance marketing, Google Ads, CRM-koppelingen en de werking van Octanist.
- Leiderschap: ik leerde meer regie nemen in telefoongesprekken, demo's en interne overleggen. Leiderschap zat hier vooral in verantwoordelijkheid nemen binnen professionele situaties.
- Doorzettingsvermogen: afwijzingen, geen reacties en lastige belmomenten hoorden erbij. Door toch consistent op te volgen heb ik gemerkt dat volhouden resultaat kan opleveren.
- Communicatie: ik werd sterker in vragen stellen, luisteren, korter formuleren en mijn boodschap aanpassen aan verschillende gesprekspartners.

Hoe kun je de website het beste bekijken?

- Start met het voorwoord voor de context.
- Bekijk daarna de skills, skills-radar en feedbackmomenten om mijn ontwikkeling, groei en aandachtspunten meteen goed te zien.
- Ga vervolgens naar de PDCA-cyclus en het logboek om te zien hoe mijn stageproces verliep.
- Lees de projectpagina's voor concrete werkzaamheden en resultaten.
- Sluit af met de interactieve journey om mijn persoonlijke route en ontwikkeling als verhaal te ervaren.

Contact

E-mail: meulenbroeksrens@gmail.com | LinkedIn: linkedin.com/in/rens-meulenbroeks |
Website: rensmeulenbroeks.nl