

René Andreasi-Bassi

FRACTIONAL & INTERIM CMO

Telefoon: +31 (0)6-1506 7468

E-mail: info@heyrene.nl

Website: heyrene.nl

Locatie: Leiden, Nederland

EXECUTIVE PROFIEL

Vooruitstrevende, resultaatgerichte marketing executive met een bewezen track record in het versnellen van duurzame groei voor internationale netwerken, scale-ups en tech-bedrijven. Met diepgaande expertise in strategische merkpositionering, data-driven growth marketing, performance marketing, operationele efficiëntie en moderne search-ecosystemen (inclusief AI LLM's), overbrug ik effectief het gat tussen een high-level businessvisie en grensverleggende digitale uitvoering. Een strategisch leider die een sterke corporate achtergrond naadloos combineert met een wendbare, ondernemende mindset om marketingafdelingen te structureren, high-performing teams te coachen en voorspelbare, schaalbare omzet te realiseren.

CORE EXPERTISE & SKILLS

- ✓ Commercial Growth Leadership
- ✓ AI-Driven Marketing Systems
- ✓ International Growth Expansion
- ✓ GTM & Demand Generation
- ✓ Marketing Transformation
- ✓ Team & Capability Building
- ✓ Brand & Market Positioning
- ✓ Performance & Acquisition
- ✓ Executive Stakeholder Alignment
- ✓ Scalable Marketing Operations

PROFESSIONELE ERVARING

Hey René

Mei 2018 – Heden

Fractional & Interim CMO — Leiden, Nederland

Na een succesvolle corporate loopbaan bij toonaangevende internationale netwerken (The Walt Disney Company, Discovery, NBCUniversal), heb ik de afgelopen jaren bewust gekozen voor het interim- en ondernemerschap. In deze rol acteer ik als strategisch marketingdirecteur voor high-growth scale-ups og tech-bedrijven die hun marketinginfrastructuur willen professionaliseren en digitaliseren. Ik combineer het strategische denkvermogen van een internationale corporate met de wendbaarheid, executiekracht en technologische voorsprong van een SaaS-ondernemer. Expert in het bouwen van high-performing teams, internationale marktpositionering en het datagedreven inrichten van commerciële marketingfunnels die direct bijdragen aan omzetgroei.

KEY ACHIEVEMENTS & TRACK RECORD

- **Tech-Ondernemerschap & SaaS:** Oprichting en internationale uitrol van TermSniper. Dit AI-driven B2B SaaS-platform wordt wereldwijd door honderden marketingprofessionals gebruikt en bewijst mijn hands-on voorsprong in efficiënte AI-workflows.
- **Succesvolle M&A Exit:** Volledige end-to-end verantwoordelijkheid voor het bouwen, opschalen en de strategische verkoop (M&A exit) van een internationaal digitaal assetportfolio voor €450.000 in 2020.
- **Strategisch Groeileiderschap:** Gediend als interim CMO en groeipartner om de digitale marketingstrategie van ambitieuze organisaties te professionaliseren, met een scherpe focus op ROI, marktpositionering en schaalbare acquisitiestatistieken.
- **Van 0 naar €329k+ Omzet:** Het vanaf de grond af lanceren van een digitale venture, wat binnen drie jaar resulteerde in ruim €329.000 omzet door de inzet van een eigen, 100% geautomatiseerde AI-content- en acquisitiestrategie.
- **Thought Leadership:** Erkend strategisch partner en frequente bijdrager op het gebied van moderne marketing en AI-ecosystemen voor toonaangevende platformen, waaronder Emerce, Frankwatching en Marketingfacts.

FUGA

Januari 2016 – April 2018 (2 jaar 4 maanden)

Head of Digital Marketing & Promotions — Regio Amsterdam, Nederland

Aangetrokken om vanaf de grond af de B2B digitale marketing- en promotieafdeling op te bouwen bij dit wereldwijde muziektechnologie- en servicebedrijf. Gericht op het uitbreiden van internationale marketingcapaciteiten en het versterken van relaties met wereldwijde mediaplatforms.

- Bouwde, structureerde en leidde de initiële B2B digitale marketingdivisie met een focus op internationaal bereik.
- Nam een deskundig marketingteam van 8 personen aan en gaf hier leiding aan, inclusief het inrichten van duidelijke, schaalbare workflows en praktische tools.
- Versterkte corporate relaties met grote streamingplatforms zoals Spotify, Apple en Amazon om campagnezichtbaarheid te maximaliseren.
- Ontwikkelde flexibele strategietemplates afgestemd op een breed scala aan complexe campagne- en commerciële doelen.
- Breidde de dienstverlening uit naar niet-retailkanalen, wat leidde tot een aanzienlijke stijging in webverkeer uit diverse bronnen.
- Werkte nauw samen met het salesteam om de acquisitie van enterprise-klienten te ondersteunen en de exacte marketing ROI aan te tonen.

Gemanagede Cliënten: STMPD RCRDS (by Martin Garrix), Wall Recordings (by Afrojack), Revealed Recordings (by Hardwell), Spinnin' Records, Domino Records, V2 Records, Excelsior Recordings, bitbird, Protocol Recordings, Arts & Crafts.

The Walt Disney Company

Juli 2013 – December 2015 (2 jaar 6 maanden)

Senior Promotions Producer — Regio Amsterdam, Nederland

Verantwoordelijk voor de volledige productiecycclus van kritieke marketingprojecten voor Disney- en Marvel-titels, met een sterke focus op kwaliteit, merkconsistentie en internationale schaalbaarheid.

- Beheerde en produceerde terugkerende high-profile marketingcampagnes van initiële ideatie tot definitieve oplevering.
- Stuurde de end-to-end operationele cyclus aan: conceptontwerp, cross-functional planning, budgettering en eindproductie.
- Zorgde ervoor dat alle marketingassets 'localization-ready' waren om foutloze internationale roll-outs te faciliteren.
- Werkte naadloos samen met interne sales- en marketingteams om commerciële doelstellingen te synchroniseren.
- Leidde creative brainstormsessies die corporate merken en onafhankelijke producenten samenbrachten tot sterke concepten.

Discovery Networks Benelux

Maart 2008 – Juni 2013 (5 jaar 4 maanden)

Creative & Promotions Manager — Regio Amsterdam, Nederland

Stuurde de creatieve divisie in Amsterdam aan en beheerde het regionale on-air en online marketingbudget om hoogwaardige, lokaal relevante content te leveren die aansloot bij de wereldwijde merkstrategie.

- Bouwde en leidde een hoogwaardig, multidisciplinair creatief team van 10 personen (producers, designers, developers, coördinatoren).
- Beheerde het volledige regionale marketingbudget voor multi-channel on-air en online campaigns.
- Overzag de end-to-end lokalisatie en productie van video- en branded content voor Discovery, TLC en ID.
- Bewaakte de creatieve kwaliteitsstatistieken, merkrichtlijnen en optimaliseerde workflows voor de Nederlandse markt.
- Onderhield nauwe samenwerking met internationale teams om regionale inzichten en lokalisatiestrategieën te delen.
- Lanceerde succesvol meerdere uitgebreide zenderrebrands en netwerkproductintroducties.
- Schreef definitieve creatieve briefs en leverde strategische input aan programmerings- en B2B-salesteams.
- Hield een onvoorwaardelijke focus op prestatiedoelen en paste campagne strategieën vloeiend aan om KPI's te overtreffen.

Strategische Merkpactnerships Gemanaged: Shell, Mazda, Glenfiddich, Grolsch, Sony PlayStation, Electronic Arts, Activision, Continental, Samsung, en anderen.

OPLEIDINGEN

Willem de Kooning Academy Rotterdam

Bachelor of Design, Audiovisuele Vormgeving (1998 – 2003)

Laurens Lyceum, Rotterdam

VWO (September 1992 – Juni 1997)

TALEN

- **Engels:** Volledige professionele vaardigheid
- **Nederlands:** Moedertaal / Tweetalig
- **Italiaans:** Professionele vaardigheid