# Merijn Schakelaar

+31 (6) 218 227 44 mschakelaar@gmail.com 19-09-1994

Leergierig. Zowel inhoudelijk als benieuwd naar wat anderen 'tikt'.

Het grotere plaatje altijd in het achterhoofd houdende.

Zo kijk ik wel eens tegen anders tegen zaken aan dan mijn omgeving.

Ik ontvang graag feedback. Daar ga ik constructief mee om.



### Lyvup Amsterdam

> 2022 (4 maand) -

### Digitale gezondheidszorg startup

- Customer Value Propositions ontwikkelen
  - Van een product uit de wetenschap een commercieel product maken. Zo stond er binnen twee week een verkoopklaar product.
  - In de gezondheidszorg kan het een puzzel zijn om achter de échte klant te komen. Wie betaalt, wie gebruikt en wie profiteert? Door brainstorming hebben we een strategie ontwikkeld.

### **Ontwikkelprocess versnellen**

- Development proces verbeteren en versnellen. Procesoptimalisatie. Bijv: het toevoegen van iterative ontwikkelcyclussen. Eerder testen van concepten i.c.m. marktvraag.

#### **Branding**

- Ontwikkelen van nieuwe website-feel & look. De transitie ontwerpen en uitvoeren van een informatieve website naar een commerciele website.
- Schrijven van content-uitingen. de balans vinden tussen een boodschap die aansluit bij commerciele klanten en klanten uit de gezondheidszorg.

**> 2020 -**

## **FinalStand,** *I.c.m.* Venturelab North Oprichter

- Zelf een Digitaal zorgfinanciersconcept ontworpen.
   FinalStand is de manier om dit te vercommercialiseren.
- (Customer) Journey mapping
- Contact met o.a. ziekenhuizen, patienten, zorgnetwerkcoordinatoren, Federatie voor Gezondheid, preventieve zorgaanbieders.
- Werkend prototype
  - o Werkend prototype gebouwd met o.a. veilingsoftware
  - o Pilot opgestart en uitgevoerd met verschillende stakeholders.



### **Onderwijs**

Msc. Business administration Health aan de Universiteit van Groningen.(Thesis: 8)

Voorbeelden courses:
Course - advanced
pharmaeconomics.

Ik heb een model gebouwd om de gezondheids en economische voor- en nadelen van vaccinatie bij pneuomokokken te onderzoeken.

Course - Healthcare operations

Het begrijpen en optimaliseren van patient flow en variabiliteit en zien wat de impact is op operations van bijv. Een ziekenhuis(afdeling).

Bsc. Bedrijfskunde track: 'technology management'. (Thesis: 8)+ Praktijkdiploma boekhouden

- + Venturelab north (2021 2022) Starten van eigen onderneming.
  - + VWO E&M

### Rijksuniversiteit Groningen, medewerker Crediteuren Debiteuren

- o Afhandelen declaraties & facturen
  - o Het juist verwerken van inkomende facturen.
  - o Onderscheid maken tussen vergoedbare en niet-vergoedbare kosten.
- o Klantcontact onderhouden
  - o Zowel intern als extern contact onderhouden en informeren.

√ 2012 - 2018

### Accessoiresmanager Belsimpel, Groningen

Hoofdtaak was het up-to-date houden van ons accessoireaanbod I.c.m. ons mobiele hardware aanbod.

- Nauw contact met marketing & sales voor waardevolle klant-proposities.
- Nieuw accessoire-aanbod scannen en beoordelen aan waarde voor klant.

### Mobilemanager Belsimpel, Groningen

Hoofdtaak was het up-to-date houden van het mobiele hardware aanbod.

- In kort contact met marketing & sales voor waardevolle klant-proposities
  - o Een voorbeeld hiervan is de 'resizeable screenprotector'. Vanuit marketing kwam bericht dat er tientallen onverkoopbare telefoons over waren met bijbehorende screenprotector. Door de screenprotector te rebranden konden de screenprotectors alsnog als aparte entiteiten verkocht worden.
- Toestelaanbod onderhouden
  - Toestellaunches begeleiden van bijvoorbeeld de nieuwe Apple modellen. Daarbij zette ik een team op van 2-3 personen waarmee de launches van nieuwe toestellen gevolgd werden. De informatie werd direct verwerkt in customer value propositions voor de klant.
- Trainen & inwerken van nieuw contentpersoneel
  - o Voor onze sales & klantenservice afdeling is het soms lastig om door alle bomen het bos te zien. Ik gaf praktische training aan groepen varierend van 5-50 personen. Daarbij was het de kunst om de kennis van mobiele telefoons zo te verpakken dat deze gemakkelijk voor een klantenservicemedewerker te onthouden is.
- Bouwen van slimme tools zoals o.a. prijsvergelijker
  - o Developers zijn duur en altijd in short supply. Ik bouwde een eigen excel tool om snel achter prijsverandering van prijsvergelijkers te komen.