



Luc Goossens

Marketing / sales

-  06 373 480 61
-  Lucgoossens5345@hotmail.com
-  Helmond/Noord-Brabant/Nederland
-  <https://nl.linkedin.com/in/luc-goossens-966430173>
-  <https://www.virtualbedrijfspromotie.nl>

OVER MIJ

"Ik heb een passie voor verkoop en marketing, ben creatief wanneer het gaat om het bedenken van oplossingen, Ik ben serieus wanneer we naar een gemeenschappelijk doel toewerken maar op zijn tijd moet er ook gelachen worden!"

VAARDIGHEDEN



WERKERVARING

Persoonlijk begeleider specifieke doelgroepen (Mbo-4)

Roc teraa – Helmond

Periode: 2014 tot 2016

Opleiding die zich richt op complexe problematiek onder specifieke doelgroepen, denk hierbij aan de volgende doelgroepen:

- Gehandicapten zorg
- Ouderen zorg
- Probleem jongeren
- Autistische jongeren

F2F verkoper – Dagbladen

Hotnetworkz – Eindhoven

Periode: 2016 tot 2017

D.m.v koude acquisitie op straat. Het doel van deze verkoopvorm is om de consument te kunnen gaan voorzien van een abonnement op de krant. Hierbij het ik tal van verschillende verkoopcursussen en -trainingen gevolgd.

Vaardigheden

- Cursus kapstokvragen stellen.
- Verkooptechnieken toepassen.
- Psychologie achter het consumenten koopgedrag

WERKERVARING

Dakdekker – Pannendaken

Beter dak – Helmond

Periode: 2017 tot 2018

Medewerker pannendaken. De projecten die we kregen aangeleverd waren erg uiteenlopend, van renovatie tot nieuwbouw en alles dat daar tussen viel.

Vaardigheden

- Uitmeten van de daken.
- Uitschrijven van de daken.
- Uitlopen van de dakpannen.
- Plaatsen van cv buizen .
- Het plaatsen van de dakpannen.

VR-expert – Eigenaar

Virtualbedrijfspromotie – Helmond

Periode: 2018 tot heden

Eigenaar eenmanszaak. Actief op het gebied van koude acquisitie en online marketing, het beheersen van adobe programma's en vr software, boekhouding en regelgeving Nederland. Telecom selling en gebruik van Excel.

Vaardigheden

- Video's bewerken en monteren.
- Afbeeldingen bewerken.
- Hanteren van VR apparatuur.
- Ontwikkelen van salesfunnels op excel.
- Pitch ontwikkeling voor telecom sales.
- Koude acquisitie B2B.

PERSOONLIJKE EIGENSCHAPPEN

Doorzettend

“Wanneer ik een doel voor ogen heb zet ik hier veel voor aan de kant. Dit doel krijgt een hoge prioriteit.”

Leergierig

“Ik ben van nature iemand die graag vragen stelt over voor mij onbekende gebieden.”

Ingenieus

“Ik heb een creatief brein dat makkelijk verbanden kan leggen in complexe zaken.”

Zorgzaam

“Wanneer iemand mij als persoon gaat vertrouwen bied ik graag een luisterend oor bij problemen in privé en/of werksituaties.”