

Rijswijk, Zuid-Holland, Nederland · 05/11/1994
florismeulensteen@gmail.com

Floris Meulensteen

Een gedreven growth specialist die B2B SaaS-bedrijven helpt hun doelgroep écht te raken. Ik spoor groeikansen op, scherp proposities aan en vertaal klantinzichten naar positionering, experimenten en go-to-market systemen die mensen laten begrijpen waarom een oplossing ertoe doet.

Werkervaringen

Growth Hacker, Woub

Okt 2025 — Heden

- Een duurzame full-funnel growth engine bouwen over marketing, product, sales en customer success om de ambitie van 1 miljoen gebruikers te ondersteunen
- HubSpot implementeren en optimaliseren voor schaalbare, data-gedreven groei
- Gerichte outboundstrategieën ontwikkelen en uitvoeren om nieuwe pipeline te creëren

Freelancer, Millstone

Okt 2023 — Heden

- Groeien van van acquisitie en retentie bij startups door middel van growth marketing
- Bouwen van schaalbare MVP's voor startups met vibe/low-code oplossingen
- Valideren van early-stage SaaS-producten via een gestructureerde aanpak

Digital Advertising Specialist, DotControl

Okt 2024 — Okt 2025

- Uitwerken van digitale strategieën om groei te versnellen
- Ontwerpen en uitvoeren van online marketingcampagnes, waaronder SEA en social ads
- Meten van campagneprestaties en bouwen van interactieve dashboards
- Inzetten van AI-tools om interne salesprocessen te verbeteren

Growth Marketeer, Bundl

Nov 2022 — Okt 2023

- Het beoordelen en itereren van hypotheses van MVP's om product/market-fit te vinden
- Het testen van de levensvatbaarheid van SaaS oplossingen bij corporate startups
- Het tracken van de data van een Progressieve Web Applicatie (PWA)
- Data-gedreven recruitment voor grote organisaties

Product Developer, Gritd

Dec 2021 — Dec 2022

- Klanten aantrekken en behouden voor startup development trainingen
- Commercialiseren van een rapportagetool waarmee klanten de groei van startups en scale-ups kunnen volgen
- De onboarding-flow van de trainingen automatiseren
- Presenteren van acceleratieprogramma's voor ondernemers op diverse universiteiten

Venture Builder, DSG

Dec 2019 — Dec 2021

- De raad van bestuur helpen bij het maken van een 5-jaren strategieplan voor de ventures afdeling
- Een nieuwe corporate startup opzetten tijdens het schrijven van een intrapreneurial thesis
- Het optimaliseren van acquisitie en retentie voor een mobiele app
- Het bieden van praktische klantontwikkeling en marketingondersteuning

- Het uitvoeren van full-funnel data-analyses
- Marketing- en verkoopprocessen automatiseren
- Maken van business cases

Online Marketeer, Planjeuitje.nl

Juli 2019 — Dec 2019

- Online marketing experimenten definiëren en opzetten
- Samen met de copywriter content publiceren

Stages

Stagiair Startup Development, BW Ventures

Jan 2019 — Juni 2019

- Deelnemen aan growth hacking workshops bij een online marketing agency
- Startups helpen groeien in het (pre-)acceleratorprogramma

Opleiding

Bachelor (BSc) in Commerciële Economie, Digital Business Concepts, Fontys Hogeschool

2015 — 2021

Propedeuse in Bedrijfskunde, Management, Economie & Recht, Avans Hogeschool

2014 — 2015

MBO Diploma als Assistent-Accountant, Summa College

2011 — 2014

Certificeringen

Revenue Architecture, Winning by Design

2026

Conversion Rate Optimisation, Growth Tribe

2023

Design Thinking, Growth Tribe

2022

Growth Hacking Crash Course, The Talent Institute

2021

Marketing Software, HubSpot

2019

Vaardigheden

Lean Startup
Growth Hacking
HubSpot
Wordpress
SEO /. GEO
SEA
Social Advertising
Email Marketing
Google Analytics
Google Tag Manager
Financial Modeling
Adobe Illustrator
Zapier
Microsoft Excel
Lovable
Clay

Talen

Nederlands Moedertaal

Engels Goede beheersing