



MARLEEN KRANENBURG MSC REM

CONSULTANT | INTERIM- EN VASTGOED
PROFESSIONAL

VAARDIGHEDEN

- Onafhankelijk en zelfstandig
- Visie en mening vormend
- Besluitvaardig
- Overtuigend
- Commercieel
- Financieel bewust
- Communicatief vaardig
- Verbinder
- Positief
- Klantgericht
- Vindingrijk
- Vriendelijk

CONTACT



Amersfoort



marleen@m2consult.nl



06 - 10 89 82 87



<https://www.linkedin.com/in/marleen-kranenburg>



www.m2consult.nl

OPLEIDING

Master of Science

Real Estate Management -

Greenwich University 2005 - 2007

Post HBO Commercieel

Vastgoedmanagement - Fontys 1999

Bachelor CE- Marketing Management -

Haarlem Business School 1991 - 1995

NEVENACTIVITEITEN

Beroepenveldcommissie HBO

Vastgoedkunde

Afstudeerstage en -scriptie begeleider

Secretaris en adviseur VGM NL

Vrijwilliger bij het KWF

PROFIEL

Ik ben gedreven, enthousiast, klantgericht en maatschappelijk betrokken. Ik ben een verbinder en geef graag strategisch richting aan een organisatie(onderdeel). Ik stel het doel en de klant centraal en ga voor het beste halen uit mezelf, uit het team en de individuele teamleden. Ik heb een frisse blik op zaken en denk out of the box. Ben op mijn best als ik partijen kan overtuigen om zich te verbinden om een gemeenschappelijk (vastgoed)doel te bereiken.

WERKERVARING

M2ConSult - ZZP

FEBRUARI 2023 - HEDEN

- Als ervaren [vastgoed]professional in de zakelijke dienstverlening bied ik mijn diensten aan als interimmanager, strategisch marketing-manager, consultant op het gebied van bedrijfsvoering en toezicht.
- Ik heb ervaring met maatschappelijk, bedrijfsmatig en residentieel vastgoed. Zowel in aansturing als in praktische uitvoering.
- Ik heb ruime ervaring als algemeen directeur binnen de zakelijke dienstverlening.
- ZZP-opdrachten: bestuurssecretaris, communicatie en marketing adviseur, bedrijfskundig consultant, strategisch marketing advies, interim key accountmanager, coaching accountmanager, etc.
- Opdrachtgevers: Sweco, Xitres, VB&T, VGM NL, 365 Beheer, RPO en Hoekstra. Meer info over mijn opdrachten is te vinden op mijn [website](#).

REBO Groep BV - Algemeen Directeur

(11 VESTIGINGEN, 140 FTE, > 10 MLN OMZET, > 15.000 EENHEDEN ONDER BEHEER)
2008 - 1 FEBRUARI 2023

- Als algemeen directeur ben ik eindverantwoordelijk voor alle business units: Bedrijfs- en woningmakelaardij, VVE- en Vastgoedmanagement, en ik werk samen met en rapporteer aan de bestuurder.
- Mijn algemene focus gebieden zijn relatiebeheer, acquisitie, HR, auditing (ISAE3402), huisvesting en corporate marketingstrategie.
- Mijn dagelijkse focus gebied is de businessunit Vastgoedmanagement met >15.000 eenheden onder beheer, Wonen|Retail|Kantoren| Maatschappelijk vastgoed.
- Ik diverse bedrijfsovernames mede tot stand gebracht.
- Door de bedrijfsovernames heb ik trajecten van bedrijfsintegratie, optimalisering werkprocessen en cultuurchange begeleid.
- Door de snelle groei van de organisatie heb ik strategische automatiseringsprojecten doorgevoerd waaronder RPA, digitalisering van het gehele verhuurproces en modernisering van het CRM pakket.
- Voor de businessunit Vastgoed Management ben ik t/m 2018 Accountmanager geweest voor een maatschappelijk vastgoed (cultureel centrum) en kantoren portefeuille.



MARLEEN KRANENBURG MSC REM

CONSULTANT | INTERIM- EN VASTGOED
PROFESSIONAL

INTERESSES

Padel - Fitness - Live muziek - Reizen -
Mensen - Culturen - Marketing

REBO Groep BV - Directeur

2005 - 2008

- Als directeur binnen REBO Groep was ik medeverantwoordelijk voor alle business units.
- Mijn focus gebieden waren met name de business unit vastgoedmanagement en de corporate marketingstrategie, waaronder corporate identity.
- Ik rapporteerde aan en werkte samen met de bestuurder die in de jaren na 2008 meer op de achtergrond werkzaam was.
- Verder was ik accountmanager voor een kleine portefeuille winkels en kantoren voor een grote institutionele opdrachtgever. Ieder directie lid heeft bij REBO Groep nog een operationele klantgerichte functie in die tijd.

REBO Vastgoed Management BV - Directeur

2000 - 2005

- Destijds was ik verantwoordelijk voor alle vastgoedmanagement vestigingen qua strategie, medewerkers, procedures, acquisitie, relatiebeheer en commercie.
- Daarnaast was ik accountmanager portefeuille woningen/kantoren/winkels voor een grote institutionele opdrachtgever.
- Focus gebied naast de business unit vastgoedmanagement was de marketingstrategie, waaronder corporate identity, websites en klanttevredenheid.

REBO Vastgoed Management BV - Kantoormanager

1995 - 2000

- Ik ben bij REBO te Deventer begonnen tijdens mijn HBO studie als algemeen medewerker in maart 1995, waar ik na mijn afstuderen eind 1995 verantwoordelijk werd voor de vestiging in Deventer, die destijds net was overgenomen door REBO te Dieren.
- Door deze overname heb ik de cultuur- en naamsverandering begeleid. In totaal waren er circa 20 mensen werkzaam.
- Verder was ik accountmanager voor een grote portefeuille woningen, kantoren en winkels voor een grote institutionele opdrachtgever. Ik verzorgde naast het accountmanagement ook de verhuur van de commerciële units.

LinkedIn Profiel:

