



PIETER BORST EN TIJMEN VAN DUIJVENVOORDE

## GOED TEAMWERK; TOP ONLINE RESULTATEN

ONLINE MARKETING KAN BEHOORLIJK COMPLEX ZIJN. WIE HIERIN SUCCES WIL BOEKEN, ZORGT VOOR EEN TEAM MET EEN HOOG KENNISNIVEAU WAARBIJ INDIVIDUELE SKILLS OPTIMAAL TOT UITING KOMEN. ZO CREËER JE EEN EENHEID DIE WERKT ALS EEN GOED GEOLIEDE MARKETINGMACHINE. NOU JA, ZOALS BIJ SDIM DUS.

Online marketingdienstverlening van maximale kwaliteit, ongeacht of dat nu om advertising, SEO, content-marketing, social of strategie gaat; daar gaat het over bij SDIM. “De lat ligt hoog bij ons”, aldus Tijmen van Duijvenvoorde, COO, en Pieter Borst, CEO. Met een team van vijftig collega’s werkt het Haarlemse bureau voor e-commerce voor B2B-partijen en non-profitbedrijven tot aan internationale organisaties en merken. Tijmen en Pieter zien het hoge niveau als voorwaarde om als online marketingbureau hun opdrachtgevers nóg succesvoller te kunnen maken. Het team biedt daarbij ondersteuning over de gehele online marketingfunnel, van strategie tot retentie, van awareness tot aankoop.

### RELATIE OPBOUWEN

Goede en transparante relaties opbouwen is de essentie. Zowel met als voor hun klanten,

maar ook intern. De meeste collega’s zijn flink wat jaren aan SDIM verbonden en bij klantrelaties gaat het al snel over vijf tot meer dan tien jaar. De focus op ‘goede relaties’ maakt dat de groei bij SDIM vooral vanuit referenties komt. De mooie positie in de Emerce 100 in de categorie ‘Grote bureaus’ is een prachtige beloning voor het harde werk. Op de website staan de diverse cases en referenties die laten zien waaraan SDIM deze positie te danken heeft.

GOED ZIJN VOOR JE KLANT  
IS BELANGRIJK VOOR DE  
KLANTRELATIE, MAAR OOK  
VOOR HET WERKPLEZIER

“Het afgelopen jaar realiseerden we ons nog meer dat onze cultuur echt de intrinsieke motivatie verhoogt”, vertelt Pieter. “Wij gaan uit van vrijheid en eigen verantwoordelijkheid. Wie wat extra voor een klant wil doen of eens coulanter wil zijn, krijgt die ruimte. Die vrijheid is niet alleen goed voor de klantrelatie, maar ook voor de tevredenheid van onze mensen.”

### PERFECTIE

Zowel Pieter als Tijmen kwam in 2012 bij SDIM. In 2018 besloten ze samen SDIM over te nemen van oprichter Jan Dirkzwager. Zo kon het bureau zelfstandig en vanuit dezelfde normen en waarden blijven opereren. “Door een externe overname zouden zomaar de platte organisatiestructuur en het transparante en bijzondere karakter van SDIM kunnen verdwijnen. Iets wat we graag wilden voorkomen”, aldus Tijmen.

“Qua online marketing houden we graag de regie bij SDIM. We zijn megakritisch op de inhoud en de service naar onze klanten moet perfect zijn. We zitten boven op ontwikkelingen en onze flexibiliteit is groot”, vult Pieter aan. “Investeren in kennis, cultuur en talent; dat is waar het om draait. Van gastcollega’s tot stage. Bij voorkeur leiden wij iemand van a tot z op tot volwaardige onlinemarketingprofessional. Zo houden we grip op de kwaliteit.” <



