

Sofie Callebaut

Digital Project Manager

B2B-groeimarketing, websites, content en AI-workflows

CONTACT

Telefoon
+32 498 31 65 07

E-mail
callebautsofie@gmail.com

Portfolio
sofiecallebaut.pages.dev

Woonplaats
Bouillon, België. Remote of hybride.

TALEN

Nederlands
Moedertaal

Engels
Vlot, professioneel niveau

Frans
Vlot in dagelijkse gesprekken

Duits
Basiskennis

OPLEIDING

Master in de Taal- en Letterkunde
Nederlands en Engels, Vrije Universiteit Brussel, 2013

Management Assistant
Cevora, 2016 tot 2017

TOOLS

HubSpot · Google Ads · Google Analytics · LinkedIn- en Meta-advertenties · MailChimp · WordPress · Squarespace · Claude (projecten, skills) · Gemini Enterprise · Midjourney · Synthesia · Canva · Excel, PowerPoint

PROFIEL

Ik begeleid digitale projecten van de eerste briefing tot de lancering: campagnes, websites, content en AI-workflows. Ik werk al **9+ jaar in B2B digitale marketing**, bij GAMMA, Agilitas, Indeed en Sipro Media, en in 2026 met mijn eigen zaak. Onderweg leerde ik waarom een klant ja zegt, en waar hij afhaakt. Daar kijk ik eerst naar, in elke campagne en op elke pagina.

ERVARING

AI Workflow Designer & Content Manager — 2026
Eigen zaak (Cocoon Productions) · Bouillon, remote

- Mijn eigen digitale product van idee tot verkoop gebracht: positionering, productpagina, uitleg over hoe het werkt en demo.
- 27 artikels geanalyseerd op de plek waar lezers afhaakten, en daaruit twee nieuwe contentclusters gebouwd, elk artikel met een meetbare koopvraag.
- AI-workflows in Claude gebouwd voor kleine bedrijven en marketingteams: B2B-leadgeneratie, conversiescans en een kennisbank met een chat-agent.

Senior Copywriter en Accountmanager — 2024 tot 2026
Sipro Media · Hasselt

- Eerste aanspreekpunt voor belangrijke B2B-klanten, onder meer bouwbedrijven.
- Creatieve projecten van begin tot eind geleid, van concept en strategie tot oplevering en overdracht.
- De contentstrategie gebouwd voor Bouwinfo, een online platform, en uitgebreide gidsen voor andere klanten.
- Gemini Enterprise, Midjourney en Synthesia ingezet voor commerciële beelden en video, wat de productie versnelde.

Senior Content Marketing Specialist — 2021 tot 2023
Indeed Ireland Operations (EMEA) · Amsterdam

- B2B-content gemaakt en beheerd voor Indeed Inspiration, met thought-leadershipcampagnes voor werkgevers in de Benelux.
- Wervingscampagnes geleverd voor grote accounts zoals Politie Gent en NMBS.

Digital Marketer — 2020 tot 2021
Agilitas Group · Mechelen

- De volledige go-to-market voor de lancering van Paymate uitgevoerd, en de doelen op hoofdlijnen vertaald naar concrete campagnes.
- Het externe performancebureau Grava (nu Fightclub) aangestuurd, zodat de campagnes op data bleven draaien.
- Interne teams en partners verbonden, campagneresultaten opgevolgd en de boodschap bijgestuurd.

Digital Marketer — 2019 tot 2023
GAMMA België · Antwerpen

- SEO- en discoverycampagnes gedraaid om het organische verkeer en de zichtbaarheid te laten groeien.
- Campagnes met het marketingteam geëvalueerd in analytics, en de contentstrategie op de cijfers bijgestuurd.

Overlappende data: ik combineerde vaak een freelance opdracht en een vaste job tegelijk.

WAT IK MEEBRENG

Vraaggeneratie
Google Ads met Smart Bidding (Target ROAS, Target CPA, Maximize Conversions), LinkedIn- en Meta-campagnes.

CRM en e-mail
HubSpot (campagnes opzetten en opvolgen) en MailChimp.

Website, SEO en conversie
WordPress- en Squarespace-pagina's, SEO, gestructureerde data en scans op conversielekken.

Projectmanagement
Eén helder plan, een eigenaar en een datum per taak, regelmatige updates, testen voor de lancering.

> **Zo zet ik B2B-leadgeneratie op in HubSpot**
>
> - Met sales de definities van lead, MQL en SQL vastleggen, en daarna lifecyclefases, eigenschappen, toestemming en UTM-regels opzetten, zodat je bij elke lead de bron ziet.
> - Leadscoring op profiel en gedrag bouwen, de leadformulieren van LinkedIn en Google Ads koppelen, en nurturingworkflows draaien met één doel, een exitregel en een taak voor sales.
> - Elk formulier en elke workflow testen voor de lancering, leads, MQL's, SQL's en kosten per SQL wekelijks opvolgen in een dashboard, en maandelijks rapporteren met drie volgende acties.