



SEM ASHBY

Web Dev ◦ Sales ◦ Marketing

CONTACT

+31 (0)6 20703517

info@semashby.nl

www.semashby.com

Hoeveweg 13, Balgoij, NL
Open to Remote (EU/US)

SKILLS

Technische Expertise

- FS Development & Frontend Architecture
- UX/UI & Conversie Optimalisatie
- Web & SaaS Product Implementatie
- Workflow Automation & AI-Assisted Systems

Sales & Growth Expertise

- B2B Acquisitie & Pipeline Development
- Technische Salesvoorbereiding
- Go-to-marketstrategie ontwikkeling
- Optimalisatie van de customer journey

TALEN

- Nederlands **Moedertaal**
- Engels **C1**
- Spaans **A2**
- Duits **A1**
- Frans **A1**

DIT IS SEM ASHBY

Ik werk op het snijvlak van product en omzet, bouw systemen, optimaliseer gebruikerservaringen en sluit B2B-deals. Met name ervaren in start-upomgevingen waar verantwoordelijkheid, experimenteren en snelheid van uitvoering direct impact hebben op groei.

Momenteel richt ik mij op B2B SaaS, technische sales en schaalbare, omzetgedreven systemen.

MEEST RECENTE ERVARING

Sales Representative | Web Dev & Marketing

Close Force Company | 2025 – Heden

Verantwoordelijk voor outbound B2B-acquisitie en het opbouwen van een salespipeline, het identificeren en kwalificeren van nieuwe zakelijke kansen door middel van koude acquisitie en gestructureerde prospecting. Naast het genereren en onderhouden van leads, ondersteun ik websiteontwikkeling, merk representatie en commerciële positioneringsinspanningen. Deze hybride rol stelt me in staat om zowel technisch als commercieel bij te dragen en te zorgen voor afstemming tussen productlevering en het genereren van inkomsten.

Head of Frontend Development & Growth Strategy

CamdenTools | Part-time | 2025 – Heden

Leidinggevende rol met verantwoordelijkheid voor de frontend-architectuur en digitale groeistrategie, onderhoud op het gebied van UX/UI-verbeteringen, prestatieoptimalisatie en conversiegerichte ontwikkeling. Ik werk nauw samen met collega's en partners om productverbeteringen af te stemmen op omzetdoelstellingen. Ik initieer CRO-initiatieven en implementeer schaalbare digitale systemen die de gebruikersbetrokkenheid en verkoopprestaties verbeteren.

Head of Sales & Development

cookie.io | Freelance | 2025 – Heden

Ik ben actief in de volledige productontwikkeling en commerciële uitvoering en draag bij aan de positionering van SaaS, de optimalisatie van onboarding en de strategie voor klantenwerving. Ik werk op het snijvlak van technische implementatie en verfijning van de marktintroductie, waarbij ik de bruikbaarheid, conversiepaden en de algehele afstemming tussen product en markt verbeter door middel van voortdurende iteratie en experimenten.

SCHOLING

LOI | 2024

Data Analyst & Marketing Communication (IT)

HAVO | 2016-2019

Maaswaal college HAVO

+ DDDN Certificate



Ik maak geen onderscheid tussen development, marketing en sales. Ik zie ze als onderdelen van hetzelfde systeem: bouw wat werkt en schaal het op.



PERSOONLIJK

PROJECTEN & EIGEN INITIATIEF

Buiten mijn formele functies experimenteer ik regelmatig met AI-ondersteunde workflows automatiseringssystemen en tools voor prestatieoptimalisatie. Ik vind het leuk om praktische systemen te bouwen en te onderzoeken hoe product, psychologie en technologie elkaar kruisen.

PERSOONLIJKE INTERESSES & GROEI

- AI & automation experimenten
- SaaS & startup ecosystemen
- Tech & product innovatie
- Fitness & performance routines
- Continu leren & psychologie

HOE IK WERK

- Constant leren & verbeteren
- Voel me prettig in dynamische, groeiende omgevingen
- Sterk systematisch denkvermogen
- Commercieel en technisch ingesteld
- Comfortabel in communicatie met zowel developers als besluitvormers

PROFESSIONEEL

FILOSOFIE IN WERKWIJZE

Ik geef voorrang aan praktische resultaten boven theorie. Ik handel snel, test aannames en verfijn op basis van meetbare resultaten. Ik voel me op mijn gemak in een omgeving waar de structuur nog in ontwikkeling is en duidelijkheid ontstaat door actie.

HOOFDZAKELIJKE FOCUS PUNTEN

- Tech Sales
- SaaS Groei
- Conversie Optimalisatie
- Product Positionering
- Systemen gericht op omzetgroei

BUILDER MINDSET

*Ik leer door te bouwen.
Ik verbeter door te testen.
Ik schaal wat zichzelf bewijst.
~ Sem*

AANVULLENDE INFO

Nationaliteit: Nederlands
Rijbewijs: B, A

ONLINE REPRESENTATIE

