

Curriculum Vitae

LET'S WORK

Zandvoort

Geboren: 17/04/1970

ALGEMEEN

Snelle denker die abstracte vraagstukken naar concrete antwoorden kan vertalen. Oplossingsgericht en met een ruime ervaring binnen zowel platte als corporate gestuurde ondernemingen.

In vrijwel alle functies is de strategische of bedrijfskundige aanpak van processen terug te vinden. Het ondersteunen van bedrijfsvoering, kwaliteitsmanagement én het vormen van salesprocessen is dan ook de rode lijn in mijn gehele arbeidsverleden.

Ervaring is opgedaan binnen de functiegebieden Marketing & Sales, Procurement, Facility & ICT. Deze mix biedt daarbij een uitstekende basis voor met name service- en/of productiegerichte ondernemingen met een innovatief karakter en een kwalitatief hoge doelstelling.

Toegankelijke en open persoonlijkheid met oog voor mens, organisatie en (meetbare) resultaten. Start processen op en kan anderen te enthousiasmeren. Kan zich perfect tussen de organisatielagen bewegen en weet het vertrouwen van medewerkers en derden te winnen.

WERKERVARING:

- Dec 12-Heden Capri Solutions, Rotterdam
Procesmanager interne organisatie.
Capri Solutions levert op internationaal niveau Managed Services, Storage en Cloud diensten aan 1 grote multinational en op nationaal niveau aan ondernemingen tot 500 werkplekken. Daarnaast levert de organisatie hoog opgeleid ICT personeel voor tijdelijke en/of projectmatige werkzaamheden.
- Inventariseren en vastleggen van bedrijfskundige processen.
 - Opstellen voorwaarden voor Quality Management.
 - Maken van procesbeschrijvingen, het opstellen van kwaliteitsnormen en het creëren van ijkpunten conform ISO 9001, ISO 207000 en NEN normeringen.
 - Het geven van advies omtrent bedrijfskundige processen.
 - Mede ontwerpen van een geheel nieuwe producten en dienstencatalogus (MSP Portfolio)
 - Advies m.b.t. de recruitment van gecertificeerd ICT personeel op HBO en WO niveau.
- Jan 12-Aug 12 Succesfully, Haarlem
Procesmanager Product Development
Succesfully levert op nationaal én internationaal niveau White-Label Cloud (Full MS-Office) diensten aan automatiseringsbedrijven en acteert in de Randstad als Managed Service Provider voor ondernemingen tot 300 werkplekken.
- Verantwoordelijk voor de verdere groei en uitrol van White-Label Cloud diensten.
 - Inventarisatie marktpotentieel, bepalen strategische doelstellingen m.b.t. IAAS, PAAS, SAAS én CAAS (UCS).
 - Product Placement Cloud Diensten

2007-2011

Duvak, Hillegom

Procesmanager Sales Development / Recruiter

Duvak levert als System Integrator en Managed Service Provider hardware, software en diensten aan het Grootbedrijf, het MKB, lokale overheden, scholen en Non-Profit organisaties. Tot haar cliëntèle behoren beursgenoteerde ondernemingen, enkele ministeries maar ook de VN.

- Strategische marktbenadering d.m.v. het in kaart brengen van trends, verkoophistorie, vervangingsfasen en licentievormen (w.o. strategisch licentiebeheer).
- Analyseren, voorstellen en implementeren van verbetertrajecten ten aanzien van componenten, productie, projectmanagement en servicegraad.
- Het geven van advies m.b.t. de aanschaf van hardware en software.
- Werven en selecteren van personeel op MBO, HBO en WO niveau voor functies voornamelijk binnen de ICT-sector.
- Relatiebeheer.

2007-Aug 07

Facility Plus, Amsterdam

Consultant Facility Management, Recruiter.

Facility Plus biedt haar diensten voornamelijk aan aan Non-profit organisaties zoals lokale overheden, woningbouwcorporaties, musea, scholen etc.

- Consultancy op het gebied van Facilitaire Bedrijfsvoering (Hard Facilities).
- Werven en selecteren van veelal Facilitair personeel op HBO en WO niveau voor functies binnen non-profit organisaties.

2005-2007

Eurofiber, Amsterdam

Facility Manager / ICT Manager.

Eurofiber is de grootste aanbieder van onbelichte glasvezelverbindingen in de Benelux. Het glasvezelnetwerk van EF is vergelijkbaar met dat van KPN waarbij ruim 50% van het mobiele telefoonverkeer en een groot deel van alle dataverkeer via dit netwerk verloopt.

Verantwoordelijk voor de reorganisatie van het algeheel Facilitair Bedrijfsbureau en het coördineren en aansturen van het gehele facilitaire bedrijfsonderdeel als zodanig in zowel Nederland als België. Rapporteerde direct aan het MT.

Inkoop en management van de onderstaande projecten:

- Budgetteren (jaarbudget: € 3 mil., Eff. Spend: 97% van begroting).
- Volledig beheer 4 luxe kantoorlocaties in Brussel, Amsterdam, Groningen en Enschede (totaal v.o. 8000m2).
- Reorganiseren en re-stocking warehouse-locaties Diemen en Brussel.
- Ontwerp, inkoop en projectmanagement vernieuwing kantoorinventaris.
- Ontwerp, inkoop en projectmanagement geheel nieuwe KA omgeving.
- Analyseren, toetsen en updaten licentiebeheer.
- Volledige vernieuwing telecommunicatieomgeving (vast en mobiel, companywide) met naadloze koppeling tussen Nokia en Cisco.
- Volledige vernieuwing documentmanagement (companywide)
- Ontwerp, inkoop en projectmanagement hardwarematige inrichting NOC (Network Operations Center).
- Screening en aanpassing contractbeheer (SLA, DFA, DAP en Legal documents).
- Opstellen en samenvoegen van procurement, warehouse management en site-building in een nieuw logistiek proces.
- Doen van contractonderhandelingen (RFI, RFP, implementatie, financiering en leasevoorwaarden).
- Opstellen beleids-, korte en lange termijnplanningen ten behoeve van FM.
- Vernieuwen fleetmanagement, regulier wagenparkbeheer.
- Security Management (ICT en Facilitair).

- 2000-2004 ITANC, Haarlem/Zandvoort
Zelfstandig ondernemer.
Meewerkend eigenaar van een Reclame en Ontwerpbureau (print).
Cliënten in het hogere marktsegment zoals Rabobank regioclusters, Rabobank Vastgoed, vastgoedontwikkelaars en het MKB.
- Voornamelijk in opdracht ontwerpen en uitwerken van nieuwe marketingconcepten in print en/of premiums.
 - Inkoop print en premiums, Traffic en projectmanagement
- 2000-2002 RABOBANK, Haarlem
Assistent Facility Manager (32 uur).
- In deeltijd mede verantwoordelijk voor de facilitaire coördinatie en ondersteuning in de regio Zuid-Kennemerland (15 vestigingen/ 190 Fte).
 - Op projectbasis mede verantwoordelijk voor het onderhoud, renovatie, verhuizing van het regionaal hoofdkantoor en 14 bijkantoren.
 - Inkoop kantoorartikelen, contractbeheer.
 - Voorbereiding t.b.v. nieuwe regionale structuur (hardware, software, licentiebeheer en facilitair).
 - Onder regie Rabofacet inkopen en vernieuwen ICT, dataverbindingen en GEA's vestigingen.
 - Coördineren klant-events waaronder seminars voor top 100 particuliere vermogenden in de regio Kennemerland.
 - Advies, inkoop en controle op het gebied van Security Management waaronder het herschrijven van het (regio) handboek veiligheidsprocedures voor banken.
- 1999-2000 Diverse projecten in Hilversum en Haarlem
- HCN
Projectmanager.
Het Callcenter Netwerk is een samenwerkingsverband van diverse Customer Contact Centers in Nederland. Met diverse vestigingen was HCN een van de grootste aanbieders.
- Formuleren, plannen, opstarten en monitoren van direct-marketing en telemarketing projecten.
 - Aansturen supervisors en call-teams.
 - Analyseren van marktinformatie, response en het opstellen van wekelijkse en maandelijkse rapportages.
 - Succesvol projecten voor o.a. de Postcode/Sponsorloterij, Debitel, Telfort, MCI(Worldcom), ANWB en het Rode Kruis uitgevoerd.
- PHILIPS P3C (Philips Consumer Electronics)
Projectassistent.
Het bedrijfsonderdeel Customer Care Centers viel direct onder de verantwoordelijkheid van Roel Pieper en had als doel om wereldwijd de CallCenter activiteiten van Philips te centraliseren.
- Plannen, administreren en monitoren van direct-marketing en telemarketing projecten op wereldwijd niveau.
 - Extraheren van data uit Siebel en het maken van verklarende rekenmodellen in Excel tbv de CIO (Frans van Houten).

- NIKE (Equipment)
Projectassistent.
De Reseller Care afdeling verrichte salesondersteuning op Europees niveau aan de verkoopkanalen van Nike. Na een interne reorganisatie bleken de processen om salesdata te verifiëren niet te werken.
- Opstarten van dataprocessen op landenniveau binnen Europa.
 - Controleren van de verkregen data en deze onderling benchmarken.
 - Signaleren van 'gaps' en 'losses' en instrueren Countries.
- 1998-1999 ELMEKANIC-TRANSFER, Soesterberg
Salesconsultant.
Leverancier van hoogwaardige elektronische en mechanische componenten (mechatronica) aan HighTech producenten zoals ASML, VDL en organisaties zoals ESA en Nasa.
- Verkoop van precisie positioneersystemen en aandrijvingen in de halfgeleider- en mechanische industrie.
 - Continue marktanalyse en plannen van strategieën
 - Verantwoordelijk voor introductie Piezo aangedreven nano-aandrijvingen in de Benelux.
- 1995-1998 NETWERK3 BV, Amsterdam
Salesconsultant, Salesmanager.
Netwerk3 was ooit de Beveiligings-installatietak van Randstad (Randon) en is op een gegeven moment als dochteronderneming van Datelcom voortgezet. Netwerk3 had destijds ruim 4500 vaste cliënten.
- Accountmanager en na 1 ½ jaar promotie tot Salesmanager.
 - Sales en analyses van complexe beveiligings- en monitoringsystemen t.b.v. (grotere) ondernemingen en risico objecten.
 - Consultancy m.b.t. Security Management/bedrijfskundige processen.
 - Voorontwerp van technische projecten (bouwkundig, Arbo-technisch en elektrotechnisch).
 - Diverse grote en complexe projecten met goed gevolg geacquireerd en geïmplementeerd (Ordergrootte > Fl. 1 Milj.)
- 1993-1995 Spectrum Verfindustrie BV, Hilversum
Accountmanager.
Spectrum is een van de grootste toeleveranciers van lakken, kisten en gereedschappen aan autoschade herstelbedrijven in Nederland.
- Verkoop en levering van automotieve producten zoals autolakken en apparatuur aan autoschadeherstelbedrijven in het rayon Noord Holland.
 - Onderhouden klant/leverancierscontact met nadruk op relatiebeheer.
- 1991-1993 Van Delft Käse, Berlijn
Zelfstandig ondernemer/Compagnon.
Na een verblijf van ruim een half jaar in Canada kreeg ik de kans om samen met twee compagnons een kaaswinkel in Berlijn te openen. Deze ene winkel is in twee jaar tijd uitgebouwd naar 5 volwaardige vestigingen, een groothandel met export naar Polen en een geprognosticeerde jaaromzet van 2,3 Milj. D-mark voor het derde jaar. De onderneming is uiteindelijk vanwege een EU subsidiegeschil ontbonden.
- Dagelijks management (15 Fte / 5 vestigingen).
 - Verkoop, logistiek NL/D en NL/PL alsmede voorraadbeheer.
 - Analyseren marktkansen en acquisitie t.b.v. onze groothandel.
- 1989-1990 Korporaal der Huzaren, 43 tankbat. Langemannshof.
Als dienstplichtige ondergebracht bij de cavalerie (schutter Leopard II) en gelegerd in Duitsland.

OPLEIDINGEN

2005	HBO Rechten (enkel colleges)
1997	Security Management, HBO verkort afgerond.
1989	MEAO, Commerciële Economie
1986	Mavo D

TALEN

Nederlands	Woord: Uitstekend / Schrift: Uitstekend
Engels	Woord: Goed / Schrift: Goed
Duits	Woord: Goed / Schrift: Goed

EXPERTISE

ISO 9001, ISO27000, NEN 4400-1	ITIL (niveau: foundation)	PRINCE (niveau: foundation)
AutoTask Servicedesk (champion)	Contractbeheer, Asset Management	Procurement processen
SLA en annexes (DFA, DAP, CAB etc)	Recruitment, employee sourcing	Employer branding
Bedrijfskundige processen (IT & Facility Management)	Sales cycles/processen (vanaf functioneel ontwerp tot en met implementatiefase)	Ontwikkelen van marketingstrategieën obv DM, Social Media, Web, print, premiums
Canvas (DtoD), cold/lead calling, directe en consultative Sales (BtoC en BtoB)	Renewal/retentieprocessen en up/X-sell (bootstrap) methodieken	Product Development & Placement, Intellectual Property-registratie en beheer.
Lean Manufacturing, component sourcing. Technisch- en economisch lifecycle management	Office 365 (inventarisatie, voorbereiden, migratie en deployment)	Theoretische virtualisatie op core en endpoint niveau. (VMWare, HyperV, Citrix, M5)
Inventarisatie en onderhoud van CMDB structuren, licentiebeheer	HP Proliant (t/m G6), HP Blade en DELL serverfarms.	HP Procurve (core en edge) networking, WatchGuard firewalling
HP Lefthand, DELL EqualLogic en oplossingen	Rapid Prototyping Processen (3D printing, Selective Laser Sintering)	Autocad 2010, SketchUp, Rendertools

EXTRA CURRICULAIR

In mijn vrije tijd heb ik naast de opvoeding van onze zoon, reizen en het strand 4 passies; zeilen, motorrijden, het reconstrueren van een klassieke racewagen uit 1951/53 en productontwikkeling. In het laatste geval heb ik een aantal producten ontwikkeld waarbij ik eigenaar van het IP (Intellectual Property) ben*. Een van mijn belangrijkste wapenfeiten is de doorontwikkeling van een volledig hotelconcept wat nu in meerdere landen operationeel is.

Jaar	Segment	Ontwikkeling
1997	Domotica	Beveiligingsmodule als onderdeel van het project 'Digitale Meterkast' icm Holen, Nuon, Slumberger
1999	Mechatronica, nanotechnologie	Europese primeur Piezzo aangedreven positioneersysteem tbv wafersteppers (ASML).
2003	Travel&leisure	Ontwikkeling en Nederlandse primeur hotelconcept OneStarHotels. Het concept is doorontwikkeld tot CitizenM (o.a. Schiphol en Londen)
2005	ICT	Ontwikkeling en wereldprimeur Mobile Convergence icm Nokia, Cisco en Eurofiber (greenfield)
Tussen 2000 en 2014	Divers	Ontwikkeling van consumentenproducten in voornamelijk het Travel&leisure segment.

*NB: Op mijn IP's kan licentierecht aan derdenpartijen worden verleend.