



Curriculum Vitae

Voornaam Achternaam

Contact Laan 1, 1200 AA Stad
+31(0)612345678, +31(0)301234567, voornaam.achternaam@planet.nl

Profiel
sensitiviteit Commercieel slagvaardig door interpersoonlijke- en organisatie

Relatienetwerk Geboortedatum 1 januari 1958
Overheid, transport en logistiek, finance, retail en media

Ervaring

2006 - heden Both Technologies
innovatieve software oplossingen, www.bothtechnologies.nl

Commercieel Manager

- marketing en sales strategie
- 'straight forward' verkoop en 'hands-on' commercieel werk

1999 - 2006 TelcoNL Hoofdkantoor, Amsterdam

2004 - 2006 **Sales director Corporate Market**

- team 35 man, direct reports 6 corporate accountmanagers € 50 mln.
- complexe omgeving waar belangenbehartiging en afweging essentieel is

Special assignment op large retailers, counterparts in US, NL en India:

- acquisitie op insourcen van externe ICT organisaties (data/voice/mobiel)
- gunning gerealiseerd op outsourcing o.b.v. co-makership strategie Groot
- multidisciplinair virtueel projectteam, wo. HR, bid-management, finance, juridische zaken, regelgeving OPTA/NMa en alle TelcoNL business units.

Nevenfunctie I-Watch (werktitel), start-up
2004 - 2006 *innovatie van life beelden en waarschuwingssignalen op GSM, PDA en PC*

Initiatiefnemer en oprichter van een start-up. Het doel was om met deze nieuwe dienst o.a. zorg- en veiligheidsbeleving dichterbij de probleem-eigenaar te brengen. Met deze start-up is op alle fronten ervaring opgedaan, van ontwikkeling tot financiering, partnering, marketing/sales en de mores van intellectueel eigendom.

2001 - 2004 **Branchemanager Sales**

- retail/food accounts: Grootgrutter US/Europa: hier: opsomming talloze vooraanstaande internationale bedrijven. Markt met 4.200 locaties
- internationaal/nat. spraak en multi-media datanetwerk 1800 locaties
- integraal eindverantwoordelijk (Profit&Loss)
- direct reports in accountmanagement, consultancy, financial control, binnendienst en projectmanagement

Plv. branche directeur voor 6 Branchemanagers

Projecten:
2001 Retailbranche kennismanagement sales TelcoNL breed
2002 Medewerkerstevredenheid voor 6 branches



2003 Sanering en reorganisatie geleid van van een afdeling 120 fte



1999 - 2001

Corporate accountmanager Grootgrutter

- strategisch/commercieel verantwoordelijk 1 v.TelcoNL top 50 accounts
- 15 direct reports: accountmanagement, consultancy, financial control, binnendienst en projectmanagement
- integraal eindverantwoordelijk (Profit&Loss)

Projecten:

2000 Initiatiefnemer van het eerste TelcoNL Mobile retail white label (eigen merk) wederverkoop kanaal. Omzet verdubbeld.

2000 Opgenomen in TelcoNL's senior management development programma

1992 - 1999

TelcoNL Telecom district Utrecht

1994 - 1999

Key accountmanager Gemeentelijk Logistiekbedrijf

- counter-strategie en regie op Logistiekbedrijf als telecomoperator in navolging op New York en London, aansturing van account- en bidteam
- public private partnership (Naam bv)opgezet Logistiekbedrijf/ TelcoNL
- internationaal aanspreekpunt voor logistiekbedrijf gerelateerde relaties
- succesvolle strategie en bidmanagement voor drie Europese aanbestedingen binnen de systeemintegratie van het multimediale transport verkeersbegeleidend systeem
- internationale samenwerking met o.a. militaire communicatie industrie uit Finland en Denemarken. Uitwisselingsproject Telco Hongkong

1992 - 1994

Districts accountmanager

- account gemeente Rotterdam inclusief vijftig gemeentelijke diensten.

1991 - 1992

Alpha Computer Diensten/Newtron, Amsterdam

Regionaal salesmanager

- salesmanagement 2 verkoopkantoren en 10 sales-adviseurs.

1987 - 1991

USG People (voorheen Hovu Holding nv), Almere

Regiomanager Nederlands Instituut voor Automatisering bv

- 2 verkoopkantoren opgezet gebaseerd op databasemanagement

Ormas/ Samas, Utrecht

1985 - 1987

Dealermanager

Een partner-/ wederverkoop kanaal opgezet voor Pc's en Unix Systemen.

1984 - 1985

Verkoopadviseur

Verkoop en advies van groothandelssoftware en computernetwerken.

1982 - 1984

Militaire dienst en tijdelijk werk

Interesses

Golf, hockeycoach, roeien, persoonlijke ontwikkeling



Bijlage Opleiding & Training

Management & Persoonlijke Ontwikkeling

De Baak Managementcentrum, Noordwijk

- Senior Management Program De Nieuwe Manager
Bedrijfskunde, motiveren, ondernemen, kennismanagement, management, strategie, visie, veranderingsmanagement

Essence Trainingen, Amsterdam

- Source

Human Esesentials Training, Meerlo

- H.E.T. Advanced Leadership & Coaching

Marketing, Sales & Accountmanagement

Huthwaite

- incompany TELCONL; SPIN Verkoopvaardigheden
- incompany TELCONL; Account Strategy for Major Sales (ASMS)
- incompany TELCONL; Negotiations Skills
- incompany TELCONL; Teamwork

Multi Media Skills

- incompany TELCONL Managing Clients
Accountmanagement, strategie, regelgeving, tekst, presentatie en TELCONL portfolio

Mercury Goldman

- incompany Ormas; Train the Trainer
- incompany Ormas; Sales & Accountmanagement

De Baak Managementcentrum, Driebergen

- Marketing

Finance

- Incompany TELCONL; Financieel Management

De Baak Managementcentrum, Driebergen

- Financieel Management

Human Resources

- incompany TELCONL; Human Resources
- incompany TELCONL; OPQ (Occupational Personality Questionnaire)
- incompany TELCONL; 360 graden Feedback
- incompany TELCONL; Myers & Briggs

Algemeen



1987 - 1982

H.E.A.O. Commerciële Economie, Den Haag
Scriptie: Marketinggedachte op de arbeidsmarkt