



### **Persoonlijke gegevens:**

Naam	Gerard Achternaam
Leeftijd	49 jaar
Adres	Straat 4, 1300 AA Stad
Privé tel. nr.	030-1234567 (mobiel 0612-345678)
E-mail	vrlenachternaam@planet.nl

### **Persoonlijke eigenschappen:**

Rustig, pragmatisch en resultaatgericht. Schroomt niet om op basis van zorgvuldige analyse, moeilijke besluiten te nemen en deze te implementeren. Duidelijk, helder, maar altijd rechtvaardig en met oog voor de mensen die het betreft. Waar nodig sturend, bij voorkeur coachend. Integer en loyaal.

### **Gezochte functie en werkomgeving:**

Ik kom het best tot mijn recht in een commerciële omgeving waar relatiebeheer, advisering en oplossingsgericht verkopen de boventoon voeren. Naast mijn voorliefde voor sales en met name (key)account verantwoordelijkheid, heb ik mij ontwikkeld tot een general manager die breed inzetbaar is. Het snijvlak van commercie (inkoop/verkoop) en management is mijn terrein.

### **Werkervaring:**

2001- 2005

#### ***Augustus International B.V., Amsterdam***

Augustus is een A-merk in de hengelsportbranche. Afzet vindt plaats via vakhandel, grootwinkelbedrijf en exportkanalen. Door een strategische heroriëntatie van de Amerikaanse moedermaatschappij, ingegeven door moeilijke marktomstandigheden op de thuismarkt, wordt bezuinigd bij alle Europese vestigingen waardoor mijn functie per 1 juli 2005 is komen te vervallen.

#### **Managing Director**

Belangrijkste verantwoordelijkheden:

- Verantwoordelijk voor de dagelijkse directe leiding aan 4 managers en indirect aan 17 medewerkers. Daarnaast tevens als gedelegeerd bestuurder verantwoordelijk voor het Belgische verkoopkantoor Augustus N.V. te Antwerpen.
- Rapportierend aan moedermaatschappij Add Inc. USA. (NYSE: Add).
- Omzet en budget verantwoordelijk voor de ondernemingen in de Benelux.
- Tevens eindverantwoordelijk voor alle functionele gebieden: inkoop, sales, logistiek en personeelszaken.

Belangrijkste resultaten:

- Door intensieve begeleiding en uitbouw van Europees distributeursnetwerk, met name in Oost-Europa en het Midden-Oosten is in de periode 2001-2004 de omzet en winstgevendheid met ruim 50% toegenomen. Het marktaandeel is tevens toegenomen.
- Actieve rol in inkoop, productiebegeleiding en (mede)ontwikkeling van de handelsassortimenten door frequente bezoeken aan leveranciers en beurzen in het Verre Oosten. Hierdoor kon omzet fors groeien.
- De organisatie doorgelicht en daarbij maatregelen genomen ter verhoging van de efficiency met als bijkomend effect een aanzienlijke kostenbesparing.
- Programma geïmplementeerd om bij gelijkblijvende uitleveringsgraad, handelsvoorraden aanzienlijk te reduceren. Door bereikte kostenbesparingen is winstgevendheid significant verhoogd.
- Opzetten en implementeren van een nieuw computersysteem waaraan gekoppeld een nieuwe logistieke systematiek in het magazijn. Reductie in pickfouten, verbeterde uitleveringsgraad en lagere kosten.

1987-2001

#### ***Jachtbouw B.V., Lelystad***

Jachtbouw bv is een producent van Viso beglazingsproducten voor de jachtbouw. Daarnaast is er een handelstak die afzet via jachtbouwers, scheepswerven, het retailkanaal en jachthavens. De belangrijkste producten zijn navigatieapparatuur, verwarming, airconditioning en witgoedapparatuur. Deze producten worden betrokken van fabrikanten van A-merken uit verschillende landen.

#### **Sales & Marketing Manager (1998-2001)**

Rapportierend aan de algemeen directeur, lid van MT.

Doel van de functie: algehele dagelijkse leiding van Jachtbouw bv; binnen- en buitendienst verkoop voorzien van relevante informatie om tot optimale verkoop van producten te komen (Sales Support); leidinggeven binnen- en buitendienst en aan afdeling Reparatie en Technical Support (4 medewerkers); contacten onderhouden met leveranciers en afnemers; inkoop van handelsartikelen, spare parts en accessoires, budgettering, voorraadbeheer, advertentiebeleid. Het onderdeel Jachtbouw bv is begin mei



2000 verkocht aan International Boat. Door integratie van verkoop en marketing organisaties heeft koper de Jachtbouw bv verkooporganisatie afgebouwd en (grotendeels) weggesaneerd.



**Product Manager (1994-1997)**

Rapporterend aan de algemeen directeur, lid van MT.

Doel van de functie: binnen- en buitendienst verkoop voorzien van relevante informatie om tot optimale verkoop van producten te komen (Sales Support); geven van producttrainingen en presentaties aan afnemers; leidinggeven aan afdeling Reparatie en Technical Support (5 medewerkers); contacten onderhouden met leveranciers en afnemers; inkoop van handelsartikelen, spare parts en accessoires, voorraadbeheer. Resultaat: betere inkooprijzen, meer ondersteuning van de fabrikanten, beter voorraadbeheer.

**Product Support Manager (1992-1994)**

Rapporterend aan Manager Waterdivisie.

Doel van de functie: opzetten en in stand houden van servicenetwerk in de Benelux t.b.v. de door Jachbouw bv verkochte producten, met name Destination navigatieapparatuur; leidinggeven aan afdeling Reparatie en Technical Support (5 medewerkers); inkoop van spare parts, voorraadbeheer; invulling geven aan eisenpakket ISO 9002; geven van producttrainingen en presentaties aan afnemers (Sales Support). Resultaat: een verdere professionalisering van onze dienstverlening met daaraan gekoppeld een gedegen omzetgroei.

**Commercieel Technisch Medewerker Buitendienst (1987-1992)**

Rapporterend aan de Manager Waterdivisie.

Doel van de functie: contacten met bestaande afnemers onderhouden en verder uitbouwen; nieuwe afnemers aanboren; signaleren van nieuwe ontwikkelingen in de markt. Jachtbouw bv verkoopt A-merken op het gebied van navigatie-apparatuur, besturingssystemen, scheepsbeglazing (Viso) aan jachtwerven, watersportwinkels en jachthavens. Resultaat: een vervijfvoudiging van de omzet in de genoemde periode.

1980-1987

***Olie- en Verfhandel, Heerenveen***

Groothandel in olie- en verfproducten,

**Verkoper buitendienst (1984 – 1987)**

Met name de verkoop van verfproducten aan jachthavens, werven en jachtschilders.

**Verkoop binnendienst en administratief medewerker (1980 -1984)**

**Gevolgte opleidingen / cursussen:**

1968-1974	Atheneum-B, Zaandam
1974-1975	TH Delft, Elektrotechniek
1975-1980	Universiteit van Amsterdam, Biologie
1988	Krauthammer, verkooptraining
1992	NIMA-A

**Talenkennis:**

Engels uitstekend in woord en geschrift. Duits goed in woord, redelijk in geschrift.

**Aanvullende gegevens:**

- Gehuwd en één zoon
- Hobby's: fitness, hardlopen, fietsen, lezen, koken
- Lid Nederlands Centrum van Directeuren en Commissarissen, tevens lid OBNH-groep