



PERSOONLIJKE GEGEVENS

Naam : Voornaam C. Achternaam
Plaats: Stad
Geboortedatum: 1 Augustus 1951
Burgelijke Staat: Samenwonend, 4 kinderen

Adres gegevens
Griend 1
1300 AA Stad
t: 030 – 123 4567
m: 06 – 12 34 5678
e: voornaam@achternaam.nl

VOOROPLEIDING

- HBS B diploma
- kandidaats economie (VU) diploma
- doctoraal economie (UvA) diploma,
bestaande uit: Marketing (keuzevak)/ Systeemontwikkeling /
Bedrijfsorganisatie (keuzevak)/ Administratieve organisatie /
Openbare- Financien/ Bedrijfsfinanciering

OVERIGE OPLEIDINGEN

Ambi modules
sales voor gevorderden: Fox hunting en consultative selling
methode "business balanced score card"

WERKGEVERS VANAF 1976 TOT EN MET HEDEN:

Unix Support Nederland (medio 2001 t/m augustus 2004)

Sinds de 2e helft van 2001 ben ik werkzaam bij Unix Support nederland (USP). De doelstelling bij mijn in dienst treden is om 'business development' op te zetten. Bij USP werken 20 unix consultants, waarbij de nadruk ligt op systeemontwikkeling en programmeren naast het 'tunen' van systemen. De markt voor 'Unix expertise' is in de afgelopen 3 jaar drastisch gewijzigd en het is gelukt om op de veranderingen in te spelen. Dit is gebeurd met verschillende marketing instrumenten.

Mijn aanpak is in eerste instantie vooral gebaseerd geweest op het leggen van veel contacten in de markt bij de top 500 ondernemingen en organisaties.

Dit heeft geresulteerd in opdrachten bij:

- ☞ Philips
- ☞ Nuon
- ☞ Een aantal instellingen in de zorg
- ☞ collega IT bedrijven, die unix / linux expertise misten



Medio 2003 heb ik een begin gemaakt met een branchgerichte (re) aanpak, en wel in de zorg en bij de locale overheid.

Versatel : (1997 – 2001)

Manager Specialistische Verkoop binnen de verkoop organisatie *Major Accounts* in de regio Zuidwest (Rotterdam).

Verantwoordelijkheden en management scope :

In samenwerking met account managers in de regio, van LAN oplossingen (Cisco & Nortel) en WAN's op basis van KPN, KPNQwest en Infonet diensten.

Mijn team bestond uit 17 medewerkers, namelijk:

- 4 LAN consultants
- 4 WAN consultants
- 2 Cityring / Breedband consultants
- 4 Verkoop binnnen medewerkers
- 3 medewerkers telefonisch verkoop

Telecom Finland (huidige naam Tele 2 1995 - 1996)

Als country manager in Nederland van de Finse operator Telecom Finland ben ik verantwoordelijk geweest voor een aantal diensten, waaronder Internationaal telefonie verkeer, WAN oplossingen en internet toegang.

Philips (PTIS (1990 – 1994)

Binnen de marktgroep Financiële instellingen verantwoordelijk voor het Rabo account. Het productportfolio betrof PC's, mini computers, software engineering alsmede consultancy en security oplossingen.

Bergler Automatisering(1986 – 1990)

Verantwoordelijk voor verkoop en marketing. Bergler is een software huis met detachering van softwareontwikkelaars en functioneel ontwerpers en projectleiders. Voorafgaand aan het in dienst treden is een business plan gemaakt met vergaande groei doelstellingen met als gevolg dat een merchant bank in Bergler een participatie heeft genomen. In drie jaar tijd is de omzet ruim verdrievoudigd.



Centraal Beheer (CEA 1982 – 1986))

Account manager van Time sharing-oplossingen van salarisverwerking en financiële administratie. Het producten pakket evolueerde naar totaal oplossingen van hardware, software en service. De laatste jaren richtten mijn werkzaamheden zich op notariële toepassingen en logistieke toepassingen.

AMRO Bank (1976 – 1981)

Eerste werkgever. Begonnen als trainee voor systeem ontwikkeling. Ervaring met gestructureerd programmeren, database ontwerp, testen van software en onderhoud op bestaande applicaties.

De werkzaamheden vonden plaats binnen een projectteam voor salaris-, pensioen- en personeelsinformatie systemen.