

CURRICULUM VITAE

Persoonlijke gegevens:

Naam:

Adres:

Postcode:

Woonplaats:

Geboortedatum:

E-mailadres:

Telefoon:

Rijbewijs: BE

Ik ben een vriendelijke en welbespraakt persoon. Van nature ben ik positief en heb veel belangstelling in mijn medemens en ik ben daardoor in staat om op een constructieve manier leiding te geven. Deelname aan gezamenlijke activiteiten is voor mij erg belangrijk omdat dit teambuilding stimuleert. Hetzelfde geldt voor mij ook het ontmoeten van mensen (klanten) en het leggen van contacten met voor mij onbekende en interessante mensen. Op deze manier probeer ik deuren te openen die anders gesloten zouden blijven. Ik sta open voor vernieuwing als dit werkelijk een toegevoegde waarde oplevert. In mijn omgang met anderen ben ik vriendelijke, open en ongedwongen en kan ik heel goed luisteren. Dit stelt mij in staat om vervolgens grondig en consequent te werk te gaan.

Kerncompetenties:

- Democratisch leiderschap
- Relatiebeheerder
- Strategische verkoper
- Vriendelijke volhouder

Werkervaring:

2011 – Heden: Bike Retail Support

- Advisering en commerciële ondersteuning op het gebied van:
 - Verkoop
 - Strategie
 - Marketing
 - Inkoop
- Projecten:
 - Het organiseren van opstapdagen voor elektrische fietsen
 - Het verkopen van de originele Postbike fiets
 - Het opzetten van een dealernetwerk voor elektrische vouwfietsen van Postbike
 - Start van de website voor het testen van fietsen: www.fietstesten.nl
 - Opstarten van de verkoop van leasefietsen
 - Opzetten van een dealernetwerk voor de Belgische grossier AC - constructions
 - Opzetten van een dealernetwerk voor RAP elektrische fietsen
 - Opzetten van een dealernetwerk voor CycleLife in Heesch (loondienst half jaar)
 - Opstarten van een webshop Biketools
 - Het verkopen van websites voor Fietsdigitaal
 - Herintroductie van PUCH in de Benelux

2010 – 2011:

- Dutch Bicycle Group te Schiedam: Retailmanager
 - Taken: o Uitvoeren van het beleid o
 - Leiding geven aan de medewerkers van de 4 filialen
 - Advisering van het assortiment en communicatiebeleid
 - Uitvoering personeelsbeleid
 - Verantwoordelijkheden:
 - Omzetverantwoordelijk
 - Rendementverantwoordelijk
 - Realisaties:
 - Overzetting van Megabike winkels naar de nieuwe Mobionwinkels
 - Integratie van de medewerkers binnen de nieuwe organisatie

2005 – 2010:

- TWICO Retail Support te 's-Hertogenbosch: Algemeen directeur
- Taken:
 - Dagelijkse leiding
 - Opstellen van het beleid
 - Uitvoeren van het centraal beleid
 - Advisering van het bestuur
 - Budgetbewaking van de totale organisatie
 - Uitvoering personeelsbeleid
 - Investeringsvraagstukken •
- Verantwoordelijkheden: o
 - Financieel resultaat o
 - Commercieel resultaat o
 - Medewerkertevredenheid •
- Realisaties: o
 - Omzetgroei van 20%
 - Herpositionering van de winkelformule FIETSPLUS o
 - Acquisitie en overname van de winkelformule BIKELIFE o
 - Omzetting van de vereniging naar een slagvaardige organisatie in een BV-structuur o
 - Opzet van een inkoopgroothandel INTRABIKE o
 - Introductie van beursactiviteiten

2004 - 2005

- Intres Wonen te Hoevelaken: Formulemanager Woon Service Winkel en Nachtwacht
- Taken:
 - Begeleiden en adviseren van de deelnemende ondernemers
 - Leiding geven team
 - Acquisitie
 - Bepalen van het assortiment
 - Bepalen van het reclameplan
 - Contacten met de leveranciers
 - Organisatie en voorzitten van ondernemersbijeenkomsten
- Verantwoordelijkheden:
 - Omzetverantwoordelijk o
 - Verhogen van de delcredere

- Ondernemerstevredenheid •
- Realisaties: o
 - Het introduceren en implementeren van het zelfsturend team
 - Verhoging van de tevredenheid bij ondernemers door frequente bezoeken
 - Implementatie van de formule Woonsfeer

2003 – 2004:

- United Retail te Huizen: formulemanager Electro World
- Taken:
 - Begeleiden en adviseren van de deelnemende ondernemers
 - Advisering van de Franchise Advies Raad
 - Leiding geven team o Acquisitie
 - Bepalen van het assortiment
 - Bepalen van het reclameplan
 - Organisatie en voorzitten van ondernemersbijeenkomsten
- Verantwoordelijkheden:
 - Omzetverantwoordelijk
 - Ondernemerstevredenheid
- Realisatie:
 - Stabilisatie in daling van de deelnemers
 - Nieuwe dimensie ingebracht in de reclameuitingen:
 - Actiereclame
 - Hernieuwde TV-campagnes

2001 – 2003:

- Profile Tyrecenter te Veenendaal: franchise-coördinator: •
- Taken:
 - Opzetten retailtak binnen PTC
 - Begeleiden en adviseren van de deelnemende ondernemers
 - Acquisitie
 - Organisatie van ondernemersbijeenkomsten
 - Uitvoering en Auditing ISO 2000 • \
- Verantwoordelijkheden:
 - Omzetverantwoordelijk individuele ondernemer
 - Voortzetting ISO certificering individuele ondernemer
 - Aantal retailshops •
- Realisatie:
 - Groei van het aantal deelnemers
 - Groei van het aantal ISO certificeringen

2000 – 2001:

- Euretco Fashion te Houten: accountmanager Passepartout
- Taken:
 - Begeleiden en adviseren van de deelnemende ondernemers
 - Advisering van de Franchise Advies Raad
 - Leiding geven team
 - Acquisitie
 - Deelnemer van de assortimentscommissie
 - Deelnemer van de reclamecommissie
 - Organisatie en voorzitten van ondernemersbijeenkomsten •
- Verantwoordelijkheden:
 - Omzetverantwoordelijk
 - Acquisitie
- Realisatie:
 - Introductie nieuwe winkelformule “CHESS”

1990 – 2000:

- Euretco Tweewielers te Breda: acquisitiemanager “Profile de fietsspecialist” •
- Taken:
 - Acquisitie •
- Verantwoordelijkheden:
 - Behalen van de acquisitiedoelstellingen
- Realisatie:
 - Landelijke dekking “Profile de fietsspecialist”
 - Introductie van de winkelformule FIETSWERELD

1983 – 1990:

- Brabant Combi te Tilburg: inkoper ijzerwaren en gereedschappen
- Taken:
 - Dagelijkse leiding aan het team
 - Realiseren van de inkoopdoelstellingen
- Verantwoordelijkheden:
 - Omzet en resultaat
- Realisatie:
 - Introductie van een foldercampagne

Opleidingen:

1972 – 1976: Mavo-4, St. Jean de Baptist de la Salle, te Tilburg

1976 – 1980: Middelbaar Middenstandonderwijs, De Rooi Pannen, te Tilburg

1997 – 2001: Heao-CE commerciële economie: Hogeschool Brabant, te Breda

2001 – 2003: Master of Marketing: Hogeschool Brabant, te Breda

Overige cursussen:

1997 – 1999: Certificaat Salesmanager, Hogeschool Brabant te Breda

1997 – 1999: Convenant vrijstelling NEVI-1

1997 – 1999: Convenant vrijstelling NIMA-B

2001: Certificaat training voor accountmanagers, Mansal, te Houten

2000: Cursus Internet, Word voor gevorderden, Excel voor gevorderden en Powerpoint 97, PAT ICT learning solutions, te Tilburg

2003: Certificaat Basiscursus Didactische Vaardigheden, Hogeschool Brabant, te Breda

Nevenfunctie: 2001 – 2003: Vakdocent accountmanagement en marketing aan de Hogeschool Brabant te Breda

Vrijtijdsbesteding:

- Wandelen:
 - Dit doe ik graag alleen. Ik woon vlak bij de bossen van Oisterwijk en wandelen is een ideale manier om te ontspannen en na te kunnen denken over diverse zaken. De rust en de prachtige omgeving brengen mij inspiratie en energie om nieuwe zaken aan te pakken
- Fietsen:
 - Vanwege mijn lange tijd in de rijwielbranche is er liefde voor de fiets ontstaan. In tegenstelling tot wandelen kun je met fietsen een grotere afstand maken en is naar mijn gevoel de fiets uitermate geschikt om gezond en fit te blijven. Ook hier fiets ik graag in de natuur maar dan wel met vrienden.