

Business Development Manager



- Nationale en internationale verkoopervaring
- Ontwerpen en uitvoeren promoties
- Ontwikkelen nieuwe verkoopconcepten
- Koude acquisitie en marktonderzoek
- Omzetprognoses en verkoopstellingen
- Resultaatverantwoordelijk voor omzet / marge
- Innovatief denken en handelen
- Succesvol commerciële track record
- Sterke overtuigingskracht
- Uitstekende communicatieve kwaliteiten
- Gedrevenheid en doorzettingsvermogen
- Ondernemend, zelfstandig, proactief, accuraat
- Ambitueus, creatief, marktgericht en klantgericht
- Opbouwen en onderhouden van relaties
- Specialistische vakkennis
- Zelfstarter en erg ondernemend
- Eerlijk, integer en loyaal
- Warme persoonlijkheid
- Vloeiend Engels/Duits/Nederlands



van der meer advies
voor transport en logistiek

Adres De Line 16
8411TV JUBBEGA
Telefoon +31 6 46 84 23 31
Bank NL21 RABO 0144 2965 86
Kvk 011.177.76
www.vandermeer-advies.nl
www.spedition-logistik-beratung.de
www.tender-consultancy.com

Verkoop Marketing ervaring

- Levensmiddelen vervoer, supermarktdistributie, koel- en vriesvervoer. (Onderhandelingen met o.a. Poiesz, AH, C1000, Lidl en Jumbo)
- Waterornamenten, pompen en aanverwante artikelen (zelf dealer netwerk opgezet).
- Tuinartikelen, bestrating, hout en aanverwante artikelen (verkoop aan particulieren).
- Betonartikelen, stenen, betonplaten en andere bestratingen (verkoop aan dealers).
- Internet campagne Buiten beton, opzetten nieuwe website.
- Adviseren en uitwerken Beursplan voor Max Wild in Duitsland.
- Bezetting stents van beurzen internationaal (2013: München 2x, Antwerpen 1x)
- Kleurenprinters en bijbehorende inkt en papier (verkoop aan dealers).
- In en verkoop van vrachtwagens en ander transportmaterieel.
- Alle soorten transportdiensten nationaal en internationaal.
- Zwaar transport en grote industriële projecten internationaal (Gutmann Zwitserland).
- Digitale producten zoals google optimalisering (SEO) en apps.
- Opzetten nieuwsbrieven systeem en CMS.

Top referenties

- Oenema Transport: verkoop van levensmiddelen vervoer voor supermarkten (poiesz, superunie, AH, C1000, lidl en Jumbo)
- Xerox Distribution Heerenveen: verkoop kleurenprinters, inkt en papier aan dealers.
- Kijlstra Beton: verkoop van betonartikelen aan dealers.
- Van der Vlist: verkoop zwaar transport en transportdiensten door Europa aan industrie.
- Van der Werff Transport: Verkoop van Bouwmaterialen transporten door Europa.
- Gutmann Heavy Logistics AG: Verkoop van zwaar transport + verscheppingen wereldwijd.
- Van der Meer Transport: Verkoop van tuinartikelen en waterornamenten.
- Van der Meer Advies: verkoop van google optimalisatie aan transportbedrijven.

THE DOCUMENT COMPANY
XEROX



VAN DER WERFF
LOGISTICS

OENEMA
BEVEERVOER

GUTMANN
HEAVY LOGISTICS

Kijlstra

BUITER **BETON**

Max Wild
Profis ohne Grenzen

VAN DER MEER
BESTRATING

CV Van der Meer, Bouwe Fedde

De Line 16 www.vandermeer-advies.nl
8411 TV Jubbega www.interim-xl.com
Mobiel: +31 6 46 84 23 31
09-06-1970, Nederlander, Man info@vandermeer-advies.nl



Hoogste opleiding / Titel: HBO Logistiek Management, Ingenieur (HTS)

Sinds 2005 ben ik zelfstandig werkzaam o.a. als: Interim Manager, Buyer, Project Manager, Transport Manager, Supply Chain Manager maar ook als Financial Manager en Business Development Manager.

Ik heb een brede theoretische en praktische ervaring in een veelvoud van branches en werkgebieden. Daarnaast beheers ik naast Nederlands en Fries ook vloeiend Engels en Duits waardoor ik me zeer goed thuis voel in internationale organisaties.

Een van mijn specialiteiten is het omgaan met nieuwe organisaties, producten, handelsvormen, culturen etc. Ik kan mijzelf zeer snel inwerken en aanpassen aan de rol die wordt gevraagd.

Werkgebieden

Management	Directie, leiding geven aan afdelingen, herstructurering van bedrijfsprocessen, aankoop en financiering van acquisities, interim management, reorganisaties, overleg vakbonden en voeren van rechtszaken tegen externe partijen.
Verkoop	Internationale verkoopervaring, accountmanagement en (koude) acquisitie. Vertalen van sales strategie naar plannen en deze realiseren.
Inkoop	Sterke inkoop ervaring: transport, vrachtwagens, brandstof, banden, onderhoud, onderdelen, betongrondstoffen zoals zand, grint en cement.
ICT	Senior IT Project Manager: Invoering ERP Systemen zoals Microsoft Dynamics AX, SAP TM en ERP, Oracle (JD Edwards) en MFG/PRO, GPS Systems, Transport Management System (TMS), Access SQL programmeur en HTML. Zeer ervaren in het massaal verwerken van veel verschillende data via access tabellen.
Marketing	Advisering en bedenken marketing acties, prijs en kwaliteit strategieën, ontwikkeling van folders en websites.
Wagenpark Management	Aan en verkoop transportmaterieel, management onderhoud, keuze dealers en audit processen. Optimalisatie total cost of ownership, sales and lease back constructies. Automatisering trajecten van fleet management systemen.
Financieel	Interim CFO, Herfinancieringen, leaseconstructies, sale en lease back, financieel (interim) management. Herstructurering en veranderingsprocessen. Oplossen fiscale conflicten.
Supply Chain	Aansturen en verbeteren processen in warehouses en productie omgevingen, MRP/ERP systemen. Ontwikkelen van nieuwe planning en forecast systemen. Optimaliseren van fysieke distributie, transport, verpakking, pallets, labels. Verlagen van voorraden, verkorten van leadtimes, optimaliseren van tot totale goederenstroom.
Technisch	Kennis van verschillende productiesystemen, diepgaande kennis van transportvoertuigen, bouwmachines, transportmodaliteiten, zwaar transport.
Tenders	Eigen SQL tender database, ITT en RFI, RFQ Master documenten, audit trials.

Branches

Levensmiddelen	Logistiek van levensmiddelen voor o.a. Albert Heijn, C1000 en Lidl, HAZPP certificering.
FMCG, Elektronica	Merchandising, printers, inkt en toebehoren, elektronische (reserve) onderdelen, tuinornamenten.
Bouwmaterialen	Productie, logistiek en verkoop van betonwaren en vele andere bouwmaterialen.
Warehousing	Supply chain management, demand planning, opzetten magazijnen en goederenstromen.
Transport	Europese in- en outbound transport, vervoer per boot, trein, vrachtauto en vliegtuig.
Gezondheidszorg	Totale logistiek van het linnenbeheer, dienstkleding, witgoed voor ziekenhuizen en zorginstellingen. Vervoer van gehandicapten, patiënten naar ziekenhuizen en instellingen
Automotive	Inbound en Outbound Logistics Europa Truck Fabrikanten.

Projectervaring

2014	Studio 100 Media <i>München (DE), 170M€</i> <i>Afdeling Merchandising (Uitgever en maker van producten zoals Maya de Bij, Wicky the Viking, K3, Gert en Samson, 170 Miljoen omzet)</i> <i>5 maanden 100% inzet in München</i>	Interim Manager Merchandising (Logistics en Sales) Fase 1: korte termijn vervanging van 2 werknemers (hoofd van de afdeling Merchandising en de Supply Chain / IT manager). Overname van alle dagelijkse activiteiten: replenishment en inkoop merchandising artikelen (500 items) met leadtimes variërend van 2 (Europa) tot 6 (China) maanden, verkooporders en sales administratie in Microsoft Dynamics AX, contracten klanten en leveringsvoorwaarden. Organiseren van grote orders (Displays laten maken met diverse Maja de Bij artikelen voor o.a. Norma, Edeka, Kaufland). Optimalisatie van Microsoft Dynamics AX (werken met ERP) en het maken van nieuwe rapporten in Chrystal Reports. Oplossen voorraad verschillen (4 warehouses in Europa) en fiscale conflicten (BTW leveringen). Fase 2: Herstructurering verkoop- en marketingafdeling (afstoten kleine klanten, leveren van verpakkingseenheden etc.), maken management rapportages, invoeren en zelf maken ISO procedures (in het Duits) voor de afdeling verkoop, logistiek en product management.
2014	Wasserij de Blinde <i>Heerenveen (NL), 12 M€</i> <i>Industriële wasserij, 10 voertuigen</i>	Interim Logistiek Manager Herstructurering transport van vuile en schone was naar hotelketens in Nederland. Budgetverantwoordelijk voor transportafdeling (4M€). Management en inkoop wagenpark, leveranciers, financiële controle en audit.
2013	Gutmann Heavy Logistics <i>Zurich (CH), 20M€</i> <i>Zwaar transport, 100 voertuigen</i> <i>8 maanden 100% inzet in Duitsland en Zwitserland</i>	Interim Business Development Manager Acquisitie nieuwe klanten in Europa in de sectoren (wind) energie, machine-installatiebouw, staalfabrieken en beton bedrijven. Maken van eigen folders, opzetten van de website. 2,5M€ aan nieuwe uitgebrachte offertes, circa 250K nieuwe opdrachten. Uitwerken van offertes en opdrachten in SAP TM.
2013	Rentex Floron <i>Bolsward (NL), 35 M€</i> <i>Industriële wasserij, 34 voertuigen</i> <i>2013: 4 maanden fulltime .</i> <i>2014: parttime inzet.</i>	Interim Supply Chain Manager Wagenpark teruggebracht van 34 naar 25 voertuigen. Planning transport van vuile en schone was van en naar klanten sterk verbeterd door o.a. inzet avondroutes en betere klanten combinaties. 10% van het vervoer uitbesteed aan vervoerders door middel van een tender. Oude, inmiddels overbodige voertuigen verkocht. Besparingsplannen geschreven en doorgevoerd voor € 500K op jaarbasis. Daarnaast complete herstructurering van de afdeling transport met als belangrijke onderdelen: verbeteren routes, gebruik wagenpark (avondritten), personeelsbeleid (bepalen geschikte chauffeurs), inkoopbeleid (onderhoud, brandstof, verzekeringen, wagenpark), verhouding interne organisatie (afdeling verkoop versus logistiek).
2008	MBI Betonwaren <i>Kampen/Veghel (NL), 25M€</i> <i>Fabrikant bestrating</i>	Interim buyer en logistiek Advisering betreffende de inrichting van de productie van bestrating, opslag gereed product en grondstoffen voor de vestiging Kampen. Samen met het hoofd inkoop tender verzorgd (RFQ geschreven) voor inkoop van transport (2M€).
2008	Interscandia Transport <i>Staphorst (NL), 6M€</i> <i>Transportbedrijf 35 voertuigen</i>	Interim Financieel Manager, Herstructurering financiële situatie door verkoop van de BV naar een derde partij (klant). Dankzij deze verkoop is een faillietsement van de BV en ontslag van 30 chauffeurs voorkomen.
2007	Holcim Betonwaren <i>Sliedrecht (NL), 50M€</i> <i>Fabrikant bestrating</i> <i>4 maanden fulltime inzet in Sliedrecht.</i>	Interim Transport Manager Fase 1: Korte termijn vervanging van 2 planners transport van bouwmaterialen en tuinartikelen. Dagelijkse planning overgenomen van 80 vrachtauto's en de expeditie (klaarzetten van de orders). Aanspreekpunt voor klanten, vervoerders, chauffeurs, interne verkopers en productieleders. Fase 2: Het opleiden van 2 nieuwe planners, verbeteren van de planningsprocessen en zoeken van nieuwe vervoerders. Tender uitgeschreven (RFQ) en resultaten beoordeeld, waarna de directie een keus heeft gemaakt.
2006	Betonindustrie Kijlstra <i>Veendam (NL) 20M€</i> <i>Fabrikant bestrating</i> <i>8 maanden 100% inzet in Veendam.</i>	Interim Directeur Korte termijn vervanging van de toenmalige al 6 maanden geleden vertrokken directeur. Leiding geven aan 35 FTE, maken van de productieplanning (120.000 ton aan bestratingmateriaal, zowel seriematig als batch), inkoop van de grondstoffen zoals cement, granulaten, zand en kleurstoffen. Werken met SAP R3 (ERP). Door de lange afwezigheid van dagelijkse leiding waren er veel operationele problemen waaronder bijna dagelijkse productiestoringen, langdurige ziektegevallen, een dodelijk bedrijfsongeval, kwaliteitsproblemen (het KOMO keurmerk dreigden ze kwijt te raken) en voorraadproblemen (door interventie van het moederbedrijf en slecht communicatie waren de verkeerde producten gemaakt). Nieuwe Marketingstrategie „Colors of the Earth“ ontwikkelt en deze omgezet in verkoop plannen (folders, website). Daarnaast een open dag voor klanten en relaties georganiseerd.
2005	Buiter Beton <i>Balkbrug (NL) 18M€</i> <i>Handels organisatie tuinartikelen</i>	Adviseur marketing Ontwikkeling van een nieuw database gestuurde website. Google optimalisatie en klantgericht zoeken naar artikelen waren 2 belangrijke doelen.

Beroepservaring	Holtrop van der Vlist BV	Assen NL, Omzet 20 M€	1-9-2010 t/m 1-2-2013
Business Development Manager	<p>Algemene taken en resultaten</p> <ul style="list-style-type: none"> • 120 nieuwe klanten vervoer grondverzetmachines Europa. • 2 M€ nieuwe omzet binnengehaald per jaar. • Ontwikkelen van nieuwe folders en website. • Automotive outbound logistiek (export trucks). • Marktonderzoek naar nieuwe prospecten (1000 gevonden) in Europa dmv internet en havenboeken en tijdschriften. • Actief benaderen van prospecten telefoon, email, bezoeken. • Afgeven van prijzen, offertes en inschrijven tenders. • Organiseren van transporten, verschepingen van machines, inhuren van kranen, verzorgen van douane en inklaringen en andere documenten (Certificaten van oorsprong). • Verantwoordelijk voor debiteuren beheer. <p>IT ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkeling van eigen CRM Database (1000 prospecten). • Ontwikkeling van 12 maanden forecast model. • Automatisering, invoering GPS System Trasec. • Verdere ontwikkeling van Groeneveld Roadrunner TMS. 	<p>Andere taken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afmetingen grote machines onderweg opnemen. • Route verkenning, opmeten viaducten, rotondes. • Vervanging chauffeurs zwaar transport buitenland. • Problemen met controlerende instanties onderweg oplossen (vergunningen zwaar transport). <p>Wagenpark beheer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mede ontwikkelen van nieuwe voertuigen voor nieuwe deelmarkt. • Ervaring met onderhoud en aankoop van zwaar transport voertuigen (diepladers, semi's, zwaar transport trekkers, 200 units). 	
Beroepservaring	Oenema Transport, Taxi / Ambulance	Heerenveen, Omzet 20 M€	1-4-2007 t/m 1-9-2010
Commercieel Directeur	<p>Algemene taken en resultaten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verantwoordelijk voor personeelsbeleid afdeling Transport, leiding geven aan 70 FTE, • Opzetten van een nieuwe transporttak, levensmiddelen vervoer voor Albert Heijn. • Automotive inbound logistiek (onderdelen Scania Zwolle). • Herstructurering afdeling Transport, 600 K€ verlies omgezet in winst. • 50 nieuwe klanten binnengehaald en 2 M€ nieuwe omzet. • Aanspreekpunt voor externe partijen, zoals controlerende instanties, charters, transportbedrijven, banken, vakbonden, leveranciers. • Voorbereiding overname bedrijf door zonen. • Begeleiden van rechtszaken (beindigen vervoerscontact). <p>Wagenpark beheer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aan en verkoop voertuigen (1 M€ per jaar). • Inkoop en organisatie reparatie en onderhoud wagenpark. • Leasing and sales back constructies. 	<p>IT ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Invoering GPS Boardcomputer en maken van Interfaces naar de boekhouding en planning. • Financieel budget systeem ontwikkelt. <p>Supply Chain Management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warehouse activiteiten ontwikkelt (5000 pallets) en cross docking voor opdrachtgevers. • Public Warehousing: opslag en verzendklaar maken bestellingen + Europees verzenden. • Magazijn in Apeldoorn gedemonteerd en geïntegreerd naar Heerenveen. <p>Afdeling Taxi / Ambulance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verkoop afdeling Ambulance (5 M€) aan Kijlstra. • Europese aanbestedingen personenvervoer (4M€). • Onderhandse aanbesteding van Talant gewonnen (3M€) en volledig geïntegreerd bij onder andere 3 onder vervoerders. 	
Beroepservaring	Van der Werff Logistics BV	Heerenveen, Omzet 12 M€	1-2-2001 t/m 31-8-2006
Bedrijfsleider	<p>Algemene taken en resultaten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verantwoordelijk voor personeelsbeleid, leiding geven aan 85 FTE, 75 chauffeurs en 10 kantoormedewerkers. • Gezamenlijk maken van de transportplanning met 4 planners (85 vrachtauto's) en het dagelijks oplossen van problemen (zoeken of juist uitbesteden van lading). • Aanspreekpunt voor externe partijen, zoals controlerende instanties, charters, andere transportbedrijven, banken, vakbonden en leveranciers. • Integreren vestiging Harderwijk (25 fte) in Heerenveen. • Overname en integreren Hamstra Transport (20 fte). • Verkoop en marketing: groei van 3M€ naar 10M€ in 5 jaar. • Ontwikkeling warehouse activiteiten voor nieuwe klanten. • Winnen tenders in en andere inschrijvingen (4M€). • Begeleiden van rechtszaken (over schadegevallen en personeel). <p>Wagenpark beheer</p> <ul style="list-style-type: none"> • In en verkoop transportmaterieel. (100 units) • Leasing and sales back constructies. • Inkoop en organisatie reparatie en onderhoud wagenpark. 	<p>IT ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volledige aankoop en invoering van transport management pakket: Plan en Go! (125K€). • Financieel budget systeem ontwikkelt. • Aankoop en integratie van Transics Boardcomputers (100K€). • Ontwikkeling CMS Systeem, MS ACCESS DATABASE, versturen van nieuwsbrieven. • Opzetten nieuwe website: www.vdwerff.nl <p>Supply Chain Management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiseren en bouwen nieuwe magazijn (10.000 ton). • Aankoop onderdelen, waaronder palletstellingen en heftrucks. • Opzetten van de supply chain, replenishment en voorraadbeheer voor klanten (Dunlop en Atoglas). • Organiseren van de in- en outboud transporten in Europa. 	

Beroepservaring	Xerox Distribution Europe BV	Heerenveen, Omzet 900 M€	8-1-1996 31-1-2001
Supply Chain Manager Division CPID	Supply Chain Management taken en resultaten <ul style="list-style-type: none"> ERP voorraadbeheer van 3000 SKU, hoogwaardige kleurenprinters, onderdelen and consumables, 20M€ inkoopwaarde. Forecasting, demand planning, organiseren van transport, purchasing van 3000 SKU. Worldwide shipments, containers en luchtvracht. Inkoop onderdelen (handleidingen voor kleurenprinters in 12 talen 1M€), eindverantwoordelijk voor prijzen en voorraadhoogtes. Aansturen interne logistiek: inslag en uitslag goederen. Aansturen en plannen van de afdeling productie (serie en batch gestuurd). Organiseren van cycle count en Wall to Wall tellingen voor meerdere voorraadlocaties in Europa. Verantwoordelijk voor zendingen naar klanten in Europa, schades en de organisatie van kwartaaleindes. 	IT ontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> Implementatie van QAD MFG/PRO en Oracle in Heerenveen en Venray (superuser level). Ontwikkeling Interfaces Oracle/MFG/PRO met vervoerders. Forecast en planningsysteem met hoofdkantoor ontwikkelt (samen met productie, verkoop en logistiek). Ontwikkeling Xerox Intranet. Het ontwerpen en bouwen van de klachten database. 	
	Projectmanagement <ul style="list-style-type: none"> Organiseren van de complete verhuizing van Heerenveen naar Venray. Overbrengen van voorraden (100M€) en IT systemen. Complex project met een looptijd van 1 jaar waarbij ik voor 50% in Venray werkte. 	Andere taken <ul style="list-style-type: none"> Internationaal werkgebied: 1x per maand naar UK en meerdere keren naar de USA voor projecten. Vraagbaak voor IT en voorraad kwesties. 	

Beroepservaring	Van der Meer Handel en Transport	Jubbega, Omzet 3 M€	Tot 2000
Mede eigenaar	Planning en inkoop <ul style="list-style-type: none"> Inkoop en planning van tuinartikelen zoals bestrating (100 art), hout (25 art), pompen en waterornamenten. Inkoop van auto's, vrachtauto's, smeermiddelen, kantoorartikelen en verder alle andere benodigdheden. Plannen en contacten met afnemers onderhouden van transport van bouwmaterialen in het binnenland en stukgoed op buitenland (5 vrachtauto's) Debiteuren en crediteuren administratie, investeringsplannen, aanspreekpersoon voor banken en belastingdienst. Tot 2000 werkzaam in ouderlijk bedrijf, later als adviseur nog een aantal jaren. 		
	IT ontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> Ontwikkeling Website www.vandermeer-tuinen.nl, SQL Database voor facturatie en boekhouding. 		
Hoogste Opleiding	1991-1996	Vervoersacademie, Hogeschool Venlo Ingenieur	Hoger Beroepsonderwijs - Logistiek Management (HTS en HEAO)
Andere Diploma's	1989-1991	MEAO	Exacte vakken, talen en economie
	1987-1989	HAVO	Exacte vakken, talen en economie
	1983-1987	MAVO	Exacte vakken, talen en economie
Cursussen	- 1998: MDI profielschets en bijbehorende cursus		1 jaar
	- 2005: Personeelsgesprekken, De winnende offerte, Verkoop en Acquisitie.		2 daagse cursussen
	- 2008: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 1 de ontdekking		1 week in het buitenland
	- 2009: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 2 de essentie		1 week in het buitenland
	- 2010: PDD, Pedagogisch Didactisch Diploma		1 schooljaar, 2 x per week.

Talen	Moedertalen: Nederlands en Fries, daarnaast vloeiend Engels en Duits, basis Frans			
Computer vaardigheden	Algemene software: Outlook (superuser) Word Excel (superuser) Powerpoint Access (superuser) Frontpage Dreamweaver (superuser) Paint Shop Pro	Eigen gemaakte applicaties: Order en facturatie administratie Tender management systeem Financiële administratie CMS database: <ul style="list-style-type: none"> klanten rapportage orders, offertes correspondentie nieuwsbrieven beheer relaties Nieuwsbrief database 	Specifieke bedrijfssoftware: Plan en Go! (super user) Microsoft Dynamics AX SAP TM and R3 (ERP) GPS Buddy (super user) Transics (super user) Fleetwatch Exact Oracle (super user) MFG/PRO (super user) Google optimalisatie programma (superuser)	Zelf gemaakte websites: www.vandermeer-advies.nl www.spedition-logistik-beratung.de www.interim-xl.com www.interim-xl.de www.tender-consultancy.com www.vdwerff.nl www.vandermeer-tuinen.nl www.hardloop-reizen.nl www.usbilang.nl www.buiterbeton.nl