



Curriculum vitae

Nederlands

(samenvatting)

Achternaam / Voornaam

Van der Meer, Bouwe Fedde

Adres

De Line 16, 8411 TV Jubbega

Telefoon

Mobiel: +31 6 46 84 23 31

Nationaliteit

Nederlander

Geboortedatum

09-06-1970

Geslacht

Man

E-mailadres

info@vandermeer-advies.nl

Websites

www.vandermeer-advies.nl

www.spedition-logistik-beratung.de

www.tender-consultancy.com

Belangrijkste punten	ICT / Automatisering	Implementatie projecten van Oracle en MFG/PRO sales en warehouse systemen, GPS voertuigvolgsystemen, Transport Management Systemen (TMS), 10 zelfontwikkelde websites, MS Access applicaties, SQL programmeur, Computer hardware deskundige.	
	Verkoop / Sales	Internationale verkoop ervaring bij Holtrop van der Vlist, Oenema Transport, Van der Werff logistics	
	Marketing	Betonindustrie Veendam, compleet nieuw marketing programma voor alle producten, waaronder folders en nieuwe naam, 10 zelfontwikkelde nieuwe websites, CRM database voor nieuwsbrieven, google optimalisatie tool. De meeste tools bij meerdere bedrijven toegepast.	
	Technisch kennis	Alle bedrijven toegepast, beheers voertuigtechniek van bumper tot bumper, onderhoud en reparatie. Ervaring in aan en verkoop transportmaterieel en of productie equipment. Kennis van productiesystemen in betonfabrieken (mixers, hydraulische persen etc). Technische en financiële kennis van machines en grondverzetmaterieel.	
	Warehousing	Xerox Heerenveen, Distributie centrum. Verantwoordelijk voor voorraden, bestelmomenten, configuratie van machines en aansturing van order en pickprocessen, Cyclecount en shipping.	
	Financieel	Bij bijna alle bedrijven financieel verantwoordelijk voor het eind resultaat, daarnaast veel kennis en verstand van boekhoudingen, fiscale aspecten daarvan, inkoop van machines en onderdelen.	
Werkervaring	Holtrop van der Vlist BV	Business Development manager	1-9-2010 t/m 2-1-2013
	<p>Verantwoordelijk voor het algemene commerciële management, dwz onderhouden vaste en periodieke klanten en het uitvoeren van actieve acquisitie in de machinetransporten binnen Europa. Tijdens deze periode de gehele klanten en prospecten administratie geautomatiseerd in een database omgeving (eigen ontwikkeling). Dankzij deze automatisering kon door 1 persoon circa 1000 prospects en 600 vaste klanten worden gemanaged door het systeem (CMS). Dankzij de verschillende toepassingen konden we in de crisis jaren precies zien welke sectoren er op maandbasis verslechterden of juist stabiel bleven om zodoende te bepalen in welke richting juist wel of niet moest worden geïnvesteerd.</p> <p>Daarnaast veel aandacht besteed aan acquisitie van nieuwe opdrachtgevers. In een kleine 2 jaar zijn er ongeveer 120 nieuwe klanten geworven in voornamelijk Duitsland.. In deze functie bezocht ik circa 750 klanten en prospecten per jaar en was gemiddeld 3 tot 4 dagen per week onderweg in voornamelijk Duitsland en België .</p> <p>Het bedrijf is gespecialiseerd in het vervoer van grondverzetmachines in Europa zoals wielladers, rupskranen, dumpers en andere grote machines. Deze variëren van 10 tot 90 ton gewicht. Van de meeste verschillende soorten en merken zijn bij mij alle types bekend qua afmeting en gewicht.</p> <p>Automatisering: invoering GPS systeem Trasec, interface geschreven tussen MS ACCESS en IPHONE. 1000 klanten gegevens digitaal.</p>		
Werkervaring	Oenema Transport, Taxi en Ambulance	General Director	1-4-2007 t/m 1-9-2010
<p>Aangesteld als commercieel directeur met als opdracht de afdeling transport weer "gezond" te maken. Dit is uiteindelijk gelukt door een grote sanering door te voeren waarbij sommige onderdelen en opdrachtgevers zijn afgestoten. Daarnaast zijn onderdelen met potentie verder ontwikkeld en er passende klanten bijgezocht. Naast de algemene commerciële werkzaamheden voor taxi en transport heb ik de beide zonen ook voorbereid op de bedrijfsovername.</p> <p>Automatisering: invoering GPS systeem Rietveld, Fleetwatch, interface geschreven tussen Fleetwach boekhoud en planningssysteem. Acquisitie: circa 50 nieuwe klanten in Nederland en Duitsland.</p>			

Werkervaring	Van der Meer – Advies	(8 projecten) Zelfstandig adviseur	1-9-2005 t/m 2013
1^e project	Buiter Beton, Balkbrug <i>Handels organisatie tuinartikelen</i>	Adviseur web marketing , ontwikkeling van een nieuw database gestuurde website. Google optimalisatie en klantgericht zoeken waren 2 uitgangspunten.	1-9-2005 t/m 31-4-2006
2^e project	Betonindustrie Veendam, Veendam <i>Fabrikant bestrating</i>	Interim Directeur . Opzetten van geheel nieuw marketing concept, oplossen storings productie.	1-7-2006 t/m 31-1-2007
3^e project	Holcim betonproducten, Sliedrecht <i>Fabrikant bestrating</i>	Interim Transportmanager . Samenvoegen van 4 productieafdelingen, vervangen 2 planners bij ziekte.	1-2-2007 t/m 31-4-2007
4^e project	MBI Betonproducten, Kampen <i>Fabrikant bestrating</i>	Interim Verandermanager . Diverse adviseringen omtrent de inrichting van productie en commerciële afdelingen.	1-11-2008 t/m 31-12-2008
5^e project	Interscandia Staphorst <i>Transportbedrijf 35 voertuigen</i>	Interim Financieel Adviseur , inhoud vertrouwelijk.	1-07-2008 t/m 31-10-2008
6^e project	Vertrouwelijk	Financiële QuickScan transportbedrijf	1-03-2013 t/m 1-7-2013
7^e project	Rentex Floron Bolsward	Interim logistiek manager . Wagenpark teruggebracht van 34 naar 25 voertuigen. Besparingsplannen geschreven en doorgevoerd voor € 500K op jaarbasis.	1-03-2013 t/m 1-7-2013
8^e project	Gutmann Logistics AG, Zwitserland	Interim Business Development Manager : Acquisitie project in Europa. Nieuw markt ontginnen, bewerken en klanten binnenhalen.	1-7-2013 t/m 1-11-2013

Werkervaring Van der Werff Logistics BV General Manager 1-2-2001 t/m 31-8-2006

Begonnen in 1^e instantie als bedrijfsleider ter algemene ondersteuning van de directeur/aandeelhouder. Uiteindelijk is het bedrijf door mij opnieuw commercieel op de kaart gezet, waardoor het ruim twee maal zo groot is geworden. Daarnaast heb ik alle processen volledig geautomatiseerd en tevens webmarketing tools geïntegreerd. Ook is er door mij een reorganisatie geleid waarbij er een landelijke vestiging is geïntegreerd.

Automatisering: Implementatie Plan en Go! (TMS) en koppeling met boardcomputer Transics. CMS database ontwikkelt en geschreven voor klantenbeheer en acquisitie. Ontwikkeling nieuwsbrieven systeem en interfaces.

Van der Werff Logistics is in die 5 jaren gegroeid van 35 tot 80 voertuigen. Een groot gedeelte hiervan kan worden toegeschreven aan de innovatie aanpak van marketing. (CRM database, website en nieuwsbrieven).

Werkervaring Xerox Distribution Europe BV

1) Inventory Controller Specialist 8-1-1996 t/m 1-11-1997
2) Manager Logistics Customer Service 1-11-1997 t/m 1-7-2000
3) Project Manager Integratie 1-7-2000 t/m 31-1-2001

Begonnen na voltooiing van de Vervoersacademie als Inventory Controller. Na 1,5 jaar gepromoveerd tot Manager Logistics Customer Service waarbij ik de verantwoordelijkheid kreeg van een team van 15 man waar ik eerst zelf deel van uitmaakte. Uiteindelijk besloot Xerox de Heerenveen vestiging te integreren in de hoofdvestiging van Venray. Als Project Manager heb ik dit proces tot het eind toe begeleid.

Automatisering: Implementatie van Oracle en MFG/PRO (superuser). Daarnaast MS databases ontwikkelt en koppelingen geschreven tussen ORACLE en systemen van vervoerders.

Warehousing: Als inventory controller en later manager customer service was ik ook verantwoordelijk voor de aansturing van 15 magazijn medewerkers tbv shipping, picking en cycl counting.

Werkervaring Van der Meer Handel en Transport Diverse taken

Opgegroeid in een ondernemersgezin waarbij handel en transport van bouw- en bestratingmaterialen de basis activiteit was. Al op jonge leeftijd leerde ik omgaan met vrachtauto's (transportbedrijf) en klanten (handel in bestratingmaterialen). Achteraf gezien is toen mijn "levensboek" ook voor een deel geschreven. De combinatie verkoop, marketing en logistiek heeft altijd aan de basis gestaan van alle werkervaringen.

Onderwijs en opleiding

Data	1991-1996	Vervoersacademie , Hogeschool Venlo	HBO - Logistiek Management (HTS en HEAO)
Andere behaalde diploma's	1989-1991	MEAO	
	1987-1989	HAVO	Exacte vakken, talen en economie
	1983-1987	MAVO	Exacte vakken, talen en economie

Cursussen	<ul style="list-style-type: none"> - 1998: MDI profielschets en bijbehorende cursus - 2005: Personeelsgesprekken, De winnende offerte, Verkoop en Acquisitie. - 2008: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 1 de ontdekking - 2009: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 2 de essentie - 2010: PDD, Pedagogisch Didactisch Diploma 	<p>1 jaar 2 daagse cursussen 1 week in het buitenland 1 week in het buitenland 1 schooljaar, 2 x per week.</p>
------------------	--	--

Talen **Moedertalen: Nederlands en Fries**

Andere talen **Vloeiend Engels en Duits, basis Frans.**

Bij Xerox heb ik circa 5 jaar gewerkt in een omgeving waar de voertaal Engels was. Tevens was mijn leidinggevende Franstalig waardoor wij intern ook altijd Engels spraken. Daarnaast heb ik gedurende een langere periode frequent in Engeland gewerkt waardoor ik de taal heb leren beheersen.

Bij Oenema en Holtrop van der Vlist heb ik frequent gereisd door Duitsland tbv acquisitie & accountmanagement. Daarvoor al sprak ik ook al regelmatig Duits waardoor ik nu vloeiend Duits spreek.

Sociale vaardigheden

Vaardigheden Mijn ouders hadden een handel in sierbestrating en een transportbedrijf. Ik was al op vroege leeftijd gewend mee te helpen en zodoende assisteerde ik in de verkoop avonds en op zaterdags. Later deed ik ook de administratie en reed in de vakanties op de vrachtwagen. De verkoop van tuinartikelen op zaterdag heb ik tot mijn 30e volgehouden ondanks dat ik al jaren een baan buiten het ouderlijk bedrijf had.

Door deze vroeg opgedane verkoopervaring heb ik veel mensenkennis opgedaan en ik wist al heel vroeg wie alleen om een prijs vroegen of welke mensen wel zouden kopen. Ook op sociaal vlak is toen een persoonlijkheid ontstaan waardoor ik altijd geïnteresseerd ben medemens. Ik heb daarom altijd al heel gemakkelijk en snel contacten kunnen leggen en kom altijd geïnteresseerd en betrouwbaar over. Ik kan van nature goed omgaan met mensen van verschillende afkomst, leeftijden en posities.

Persoonlijke eigenschappen

Eigenschappen Tijdens een uitgebreide management training in 2008 en 2009 zijn de volgende eigenschappen geconstateerd:

Enthousiast	Ambitieux	Handig	Zelfbewust	Geduld
Praktisch	Verantwoordelijk	Beschouwend	Open hartig	Respect
Creatief	Doorzetter	Levendig	Moed	Initiatiefrijk
Weet te overtuigen	Moedig	Gevoelig	Avontuurlijk	Doelgerichtheid
				Belangstellend

Uit bovenstaande eigenschappen kan bijvoorbeeld aanwezige verkoopeigenschappen worden gedestilleerd: de eigenschappen open hartig, enthousiast en gevoelig zorgen ervoor dat mensen je vertrouwen en de eigenschap moed en doelgerichtheid zorgt ervoor dat de inspanningen ook leiden tot resultaat. Naast de eigenschappen die nodig zijn voor het verkoopvak ben ik ook een mensen-mens die geschikt is om een team te leiden, maar ook weet te inspireren.

Computer vaardigheden

Computers en software hebben altijd mijn interesse al gehad. Bij Xerox heb ik daardoor de basisbeginselen van het programmeren geleerd en sindsdien heb ik deze kennis altijd goed kunnen gebruiken door het maken in implementeren van software. Daarnaast ben ik voor de mensen in mijn omgeving doorgaans ook de "computer vraagbaak".

Computer vaardigheden	Algemene software:	Eigen gemaakte applicaties:	Specifieke bedrijfssoftware:	Zelf gemaakte websites:
	Outlook (superuser)	Order en facturatie administratie	Plan en Go! (super user)	www.vandermeer-advies.nl
	Word	Tender management systeem	GPS Buddy (super user)	www.spedition-logistik-beratung.de
	Excel (superuser)	Financiële administratie	Transics (super user)	www.tender-consultancy.com
	Powerpoint	CMS database:	Fleetwatch	www.vdwerff.nl
	Access (superuser)	- klanten rapportage	Exact	www.vandermeer-tuinen.nl
	Frontpage	- orders, offertes	Oracle (super user)	www.hardloop-reizen.nl
	Dreamweaver (superuser)	- correspondentie	MFG/PRO (super user)	www.usbilang.nl
	Paint Shop Pro	- nieuwsbrieven	Google optimalisatie programma (superuser)	www.buiterbeton.nl
		- beheer relaties		
		- Nieuwsbrief database		

Interesses en aanvullende informatie

Artistieke vaardigheden Marketing en fotografie (opleiding van twee jaar gevolgd). Kan beeldende kunst en fotografie combineren in de marketing en verkoop (brochures, internetsite en offertes).

Rijbewijs A, B, C, D, E (rijbewijs voor auto, motor, bus, vrachtauto en aanhangwagen) en chauffeursdiploma.