



| | | | | | |
|---|---|--|-----------------------|---------------------|--|
|  van der meer advies |  | Lebenslauf Deutsch | | Name / Vorname | Van der Meer, Bouwe Fedde |
| | | | | Adresse | De Line 16, 8411 TV Jubbega |
| | | | | Telefon | Handy: +31 6 46 84 23 31 |
| | | | | Staatsangehörigkeit | Holländer |
| | | | | Geburtsdatum | 09-06-1970 |
| | | | | Sexe | Man |
| | | | | E-mailadres | info@spedition-logistik-beratung.de |
| | | | | Websites | www.vandermeer-advies.nl www.spedition-logistik-beratung.de www.tender-consultancy.com |
| Wichtige Punkten | ICT / Automatisierung | Einführung Oracle, MFG/PRO, GPS Systems, Transport Management System (TMS) Plan and Go!, 10 x MS Access database, 10 x Websites. | | | |
| | Kaufmännisch | Verkauf international: Holtrop van der Vlist (3), Oenema Transport(3), Van der Werff Logistics(5) | | | |
| | Marketing | Beratung verschiedene Firmen, Entwicklung Broschüren und Websites. | | | |
| | Fuhrpark Management | Van der Werff Logistics, Rentex Floron, Oenema Transport | | | |
| | Finanziell | Finanz Direktor Betonindustrie Veendam und Oenema Transport. | | | |
| | Warehousing | Xerox Heerenveen, Distributionszentrum. Verantwortlich für das Inventar, Order Momenten, die Konfiguration der Maschinen und Steuerungen und Picking und Kommissionierung Cycle Count und Versand. | | | |
| Erfahrung | Holtrop van der Vlist BV | Kaufmännische Direktor | 1-9-2010 t/m 1-2-2013 | | |
| | <p>Verantwortlich für allgemeine Kunde Management, Kundebetreuung und neu Kunde Bewerbung in der Baumaschinewelt. Während diese Zeit die ganze Kunde und Prospekt Management automatisiert durch Entwicklung von einen CRM Database. Deshalb könnte ich etwa 1000 Prospekts und 600 Stammkunden gleichzeitig managen. Durch verschiedene intelligente Anwendungen könnten wir in den Jahren von der Krise genau entscheiden, welche Bereiche auf einer monatlichen Basis verschlechtert oder stabil geblieben waren, um festzustellen, in welche Richtung richtig die Firma investieren sollte oder nicht.</p> <p>Darüber hinaus habe ich auch viel Zeit und Mühe investiert in die Gewinnung von neuer Kunden. In einem kleinen 2 Jahre gab es 120 neue Kunden vor allem in Deutschland. In dieser Rolle, besuchte ich rund 750 Kunden und Prospekts pro Jahr und im Durchschnitt 3-4 Tage pro Woche unterwegs in Deutschland und Belgien.</p> <p>Neben Kunde Akquisition und Betreuung hatte ich andere Aufgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatisierung, Einführung GPS System Trasec. • Kunde Daten analysieren durch ein MS ACCESS Database und Reportage zur Management. • Interface bauen zwischen MS ACCESS und Iphone / Blackberry: 1000 Kunden Daten digital • Abmessungen Maschinen und andere Geräte schauen, messen und beurteilen wie diese gefahren müssen werden (z.B. Großen Abbruch Bagger, Bohrkranen und Brecher Anlagen). • Route Forschung (Höhe Viadukten, breite Kreuzung und Straßenmobiliar). • Ersatz kranke Fahrers, wenn nötig selbst Tour beenden (mit Semi und Tiefbett). • Unterwegs Problemen mit Polizei erledigen (Genehmigungen erklären). | | | | |
| Erfahrung | Oenema Transport, Taxi und Krankenwagen | Kaufmännisch Direktor | 1-4-2007 t/m 1-9-2010 | | |
| | <p>Angenommen als kaufmännischer Geschäftsführer mit der Aufgabe der Transportabteilung wieder "gesund" zu machen. Das ist gelungen durch einer großen Reorganisation, wobei wir uns getrennt haben von schlecht Zahlende Kunde. Gleichzeitig haben wir neue Kunden gesucht und gefunden die bessere Tarife und passender Arbeit gebracht haben. Darüber hinaus habe ich auch die zwei Söhne für die Übernahme vorbereitet.</p> <p>Automatisierung; Einführung GPS System und Interfaces mit Buchhaltung und Disponent System.</p> <p>Neu Kunde Bewerbung: 50 Neue Kunden in Holland und Deutschland.</p> | | | | |

| | | | |
|------------------------------|---|--|--------------------------|
| Erfahrung | Van der Meer – Beratung | (8 Projekten) Unabhängiger Berater | 1-9-2005 t/m 2013 |
| 1^e Projekt | Buiter Beton Balkbrug <i>Hersteller Pflastersteinen</i> | Web-Marketing-Berater , Design und bauen Website mit 10.000 Artikel in ein Database. Technische Leistung war groß. Google Optimierung und Kunde Zugänglichkeit. | 1-9-2005 t/m 31-4-2006 |
| 2^e Projekt | Betonindustrie Veendam <i>Hersteller Pflastersteinen</i> | Interim Direktor , Lösung Produktion Probleme, Gestaltung und Umsetzung von neuen Marketing-Strategie „Colors of the Earth“ | 1-7-2006 t/m 31-1-2007 |
| 3^e Projekt | Holcim Betonproducten <i>Hersteller Pflastersteinen</i> | Interim Transport Manager , Zusammenschluss von vier Produktionsstätten, ersetzt 2 erkrankten Disponenten | 1-2-2007 t/m 31-4-2007 |
| 4^e Projekt | MBI Betonproducten <i>Hersteller Pflastersteinen</i> | Berater Änderung Logistik und Kaufmännische Abteilung | 1-11-2008 t/m 31-12-2008 |
| 5^e Projekt | Interscandia Staphorst <i>Spedition, 35 LKW</i> | Financial Berater , Lösung finanzielle Problemen, Allgemeine Beratung Personal und Marketing. | 1-07-2008 t/m 31-10-2008 |
| 6^e Projekt | Bank: vertraulich | Quick Scan Spedition, Resultat vertraulich | 1-03-2013 t/m 1-7-2013 |
| 7^e Projekt | Rentex Floron Bolsward <i>Wäscherei, 34 LKW</i> | Interim Logistik Manager , Fuhrpark von 34 nach 25. Sparprogramm entwickelt von € 500K pro Jahr | 1-03-2013 t/m 1-7-2013 |
| 8^e Projekt | vertraulich | Interim Business Development Manager Akquisition: Projekt, neue Markt Entdecken, bearbeiten und letztlich Kunden bringen | 1-7-2013 t/m 1-11-2013 |

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

Automatisierung: vollständige Umsetzung von Plan en Go! Interface nach Boardcomputer System Transics.
Verantwortlich für Personal, 60 Fahrer und 10 Büro Mitarbeiter
Kunde Management, neu und stamm Kunde
Entwicklung CMS System, MS ACCESS DATABASE, schicken Newsletters.
Van der Werff ist mit meiner Hilfe in fünf Jahren gewachsen von 35 bis zum 80 LKW's.

Erfahrung Xerox Distribution Europe BV

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

Nach Abschluss der Transport Akademie bin ich angefangen als Inventar Controller. Nach 1,5 Jahren zum Manager Logistcs Kundenservice befördert, wo ich die Verantwortung für ein Team von 15 Personen hatte. Endgültig ist beschlossen die Xerox Heerenveen Niederlassung in der Zentrale in Venray zu integrieren. Als Projektleiter habe ich diesen Prozess bis zum Ende überwacht.

Automatisierung: super User Oracle, MFG/PRO, Entwicklung Interfaces mit Speditionen. MS ACCESS database und Intranet.
Verantwortlich für Personal, 15 Warehouse und 15 Büro Mitarbeiter

Erfahrung Van der Meer Handel en Transport Verschiedene Aufgaben

Aufgewachsen in einer Unternehmern Familie, die Handel und Transport von Baustoffen und Garten Materialien als grundlegenden Aktivität gehabt hatten. In jungen Jahren habe ich gelernt, Lastkraftwagen (Spedition) und Kunden (Handel in Garten Materialien) zu behandeln. Mit diese Erfahrung ist mein "Buch des Lebens" auch teilweise geschrieben. Die Kombination von Vertrieb, Marketing und Logistik ist seit jeher die Grundlage aller Arbeit Erfahrungen gewesen.

Ausbildung und Training

| | | | |
|-----------------------|-----------|---|--|
| Data | 1991-1996 | Transport Akademie, Universität Venlo | HBO - Logistik Management (HTS en HEAO) |
| Andere Diplome | 1989-1991 | MEAO | |
| | 1987-1989 | HAVO | Wissenschaft, Sprache und Wirtschaft |
| | 1983-1987 | MAVO | Wissenschaft, Sprache und Wirtschaft |
| Kurse | - | 1998: MDI profielschets en bijbehorende cursus | 1 Jahr |
| | - | 2005: Personeelsgesprekken, De winnende offerte, Verkoop en Acquisitie. | 2 Tage |
| | - | 2008: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 1 de ontdekking | 1 Woche in Frankreich |
| | - | 2009: Het tiende huis: Persoonlijke management deel 2 de essentie | 1 Woche in Frankreich |
| | - | 2010: PDD, Pedagogisch Didactisch Diploma | 1 Jahr |

Sprachen Muttersprachen: **Holländisch und Fries**

Andere Sprachen **Fließend Engels en Deutsch, Basis Französisch.**

Bei Xerox habe ich 5 Jahre gearbeitet in einem Umfeld, wo die Unterrichtssprache Englisch war. Mein Vorgesetzter war Französisch, das heißt wir haben immer Englisch/ Französisch gesprochen. Ich habe auch über einen längeren Zeitraum regelmäßig in England arbeitete, so habe ich die Sprache gelernt zu beherrschen.

Bei Oenema und Holtrop und van der Vlist habe ich sehr häufig durch Deutschland gereist und habe die Deutsche Sprache auch gut gelernt.

Soziale Kompetenzen

Fähigkeiten Meine Eltern hatten einen Handel mit Pflasterung (garten und Gala bau) und einen Spedition. Ich war in einem frühen Alter schon gewöhnt mit zu helfen und habe auch das Verkauf in der Abend und an Samstagen unterstützt. Später habe ich auch in die Verwaltung gearbeitet und in den Ferien auf dem LKW (LKW Kran und International) gefahren. Der Verkauf der Gartenmaterialien habe ich bis zu meinem 30 Jahre gemacht. .

Durch diesen frühen gewonnenen Erfahrung im Vertrieb habe ich tiefen Wissen von Kenntnis der menschlichen Natur. Ich hatte schon sehr früh gewissen wie etwas kaufen oder nur die Waren anschauen wollte.

Persönliche Eigenschaften

Eigenschaften Während einer umfangreichen Management-Training in 2008 und 2009 stellten die folgenden Eigenschaften:

| | | | | |
|-------------|----------------|--------------|---------------|---------------------|
| Begeistert | Ehrgeizig | Handlich | Selbstbewusst | Geduld |
| Praktisch | Verantwortlich | Kontemplativ | Frank | Wertschätzung |
| Kreativ | Draufgänger | Lebhaft | Mut | Unternehmungslustig |
| Überzeugend | Interessiert | Empfindlich | Abenteuerlich | Zielgerichtet |

Die oben genannten Eigenschaften kann Vertriebs/Verkauf-Eigenschaften destilliert werden: die Eigenschaften offen, begeisterungsfähig und sensitive, um sicherzustellen, dass die Menschen Ihnen vertrauen und die Eigenschaft Mut und Konzentration sorgt dafür, dass Anstrengungen auch zu Ergebnissen können führen. Zusätzlich zu den Eigenschaften für das verkauf/kaufmann teil, bin ich bin ein Person, die geeignet ist, ein Team zu führen, sondern auch weiß wie Kunden/Kollegen zu begeistern.

Computer Fähigkeiten

Computer und Software hatten immer mein Interesse gehabt. Bei Xerox habe ich die Grundlagen der Programmierung gelernt und seitdem habe ich viele Malen Software implementiert. Ich bin auch für die Menschen in meiner Umgebung normaler Weise der "Computer-Orakel".

| | | | | |
|-----------------------------|--|--|---|--|
| Computer Fähigkeiten | <u>Allgemeine Software:</u> Outlook Internet (super user) Word Excel Powerpoint Access (super user) Frontpage (super user) Dreamweaver (super user) Paint Shop Pro | <u>Selbstgemachte Applikation:</u> Track and Billing-Aufzeichnungen Buchhaltung CMS-Datenbank: - Client Reporting - Aufträge, Angebote - Korrespondenz - Newsletters - Management Beziehungen Newsletter-Datenbank | <u>Spezifische Software:</u> Plan en Go! (super user) Transics Fleetwatch Exact Oracle (super user) MFG/PRO (super user) | <u>Selbstgemachte websites:</u> www.vandermeer-advies.nl www.spedition-logistik-beratung.de www.tender-consultancy.com www.vdwerff.nl www.vandermeer-tuinen.nl www.hardloop-reizen.nl www.usbilang.nl www.oenema.nl |
|-----------------------------|--|--|---|--|

Interessen und zusätzliche Informationen

künstlerisch Fähigkeiten Marketing und Fotografie (Ausbildung von zwei Jahren folgen). Kann Kunst und Fotografie vereinen in Vertriebs-und Marketing (Broschüren, Website und Anführungszeichen).

Führerschein A, B, C, D, E (Führerschein für Auto, Motorrad, Bus, Truck und Trailer) und Qualifikation der LKW Führer

Hobbys Rennen, Lesen, Wissenschaft und Films.

Familienstand Verheiratet, 3 Kinder (7,10,12)