

Ervaren professional in Sales, security en privacy

Profiel

Ik ben een professional met veel ervaring in Sales, security en privacy. Mijn drijfveer is versterken van klantrelaties door oplossingen te creëren, die de verwachting van de klant overstijgen.

Ik heb ruime ervaring met account management, het aansturen van de sales support en klantteams, het managen van (commerciële) projecten, het opstellen van offertes en SLA's en het onderhandelen over prijzen en service level voorwaarden.

Ik hou van nieuwe uitdagingen en ben creatief en open minded. Ik kan goed zelfstandig werken, maar vind het ook heel motiverend om in teamverband te werken en samen het beste resultaat te realiseren. Ik beheers het Nederlands, Engels, Frans en Duits en heb dat in mijn carrière ook daadwerkelijk zakelijk toegepast.



Samenvatting

- Gefocust op klantverwachtingen, oplossingen en kwaliteit
- Communicatief vaardig op alle niveaus
- Sterke persoonlijkheid met een positieve instelling
- Alles behalve een 9 tot 5 mentaliteit
- Gemotiveerd om bij te dragen aan de groei van het bedrijf
- Creatief in het vinden van oplossingen in veeleisende omgevingen
- People - en projectmanagement vaardigheden
- Bachelor niveau commerciële economie
- Veel ervaring in verkoop(ondersteuning) en business management

Competenties

Gericht op oplossingen, kwaliteit en service, overtuigend, volhardend, stressbestendig, flexibel, creatief, ondernemend, analytisch, nauwkeurig, conceptueel sterk, affiniteit met techniek, gevoel voor humor, collegiaal, betrokken, gemotiveerd, leergierig en gericht op verbetering.

Motivatie

Het motiveert me om bij te dragen aan de groei en ontwikkeling van de organisatie, bijvoorbeeld door het verbeteren van de dienstverlening aan klanten of de kwaliteit van producten of diensten of het realiseren van de beste oplossingen voor klanten.

Plezier in mijn werk en voldoening dat je een doel hebt bereikt zijn de belangrijkste drijfveer.

Ik ambieer een functie op het snijvlak van de organisatie en die van de klant, bijvoorbeeld een rol in sales (support) of customer services.

Personalia

Achternaam : Allard
Voornaam : Ron
Adres : De Zandschel 59, NL-5672 NB Nuenen, Nederland
Geboortedatum : 08-10-1958
Burgerlijke staat : gehuwd
Hobby's : doe-'t-zelven, ontwerpen, lezen, natuur
Mobiel : +31 6 23330859
E-mail : allard.rtc@gmail.com
LinkedIn : nl.linkedin.com/in/ronallard

Cursussen en training

- **Marketing & Sales**
 - EPI - commercial datacenter training
 - KennethSmit - sales training
 - Top Down - sales training
 - Mansal - sales training
 - IBM - commercial training IBM agents

- **Marketing Communicatie**
 - Pieterman & Partners - customer faced (cold) calling
 - NCATB - effective proposal writing

- **Talen**
 - Regina Coeli - intensieve training Franse conversatie
 - Notenboom - training Franse conversatie

- **IT security**
 - Tunix - security awareness
 - Tunix - internet security and firewalls
 - Tunix - introduction to Internet & intranet technology

- **Algemene scholing**
 - VWO Atheneum A; Augustinianum Eindhoven
 - HBO Commerciële Economie (HEAO-CE); Fontys Hogeschool Eindhoven

Vaardigheden/kennis

- **Talen**
 - Nederlands : moedertaal
 - Engels : gevorderd professioneel niveau
 - Frans : gemiddeld professioneel niveau
 - Duits : gemiddeld professioneel niveau

- **IT**
 - Internet en netwerken: MicroSoft, HP, HPE, Lenovo, VMware, N-Able, F-Secure, Kerio, Cisco, Citrix, Qnap, Veeam, AirWatch, Exclaimer, Attaching-IT, KPN, RoutIT.
 - IT security: WAN optimization, application delivery: F5 Networks, Secure Computing, Safeboot, Pointsec, Kaspersky, McAfee, Tunix, Cisco, Fujitsu, Check Point, RSA, Websense, Fortinet, HP Tippingpoint, Blue Coat, Qualys, Imperva, RES, Citrix, Trend Micro, F-Secure, LastPass, Duo.
 - Kantoorautomatisering/ERP: Microsoft, Apple, AFAS, TOPdesk.
 - Unix: VI(M).

Werkervaring

13-03-2017 / 13-10-2017; Inphos Nederland

IT-netwerkoplossingen en IT Service Management. Focus op de MKB+-markt.

Senior Sales Consultant

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties. Oplossingen van o.a. Microsoft, Lenovo, HP, HPE en Cisco.
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.
- Opstellen van accountplannen.
- Organiseren en geven van presentaties aan groepen (tot ca. 50 personen), met name m.b.t. IT security, de Wet Bescherming Persoonsgegevens, de Meldplicht Datalekken en de General Data protection Regulation.
- Ontwikkelen van het portfolio, o.a. het uitbreiden van security oplossingen.
- Service level management voor de belangrijkste klanten, zoals het managen van de gewenste/vastgelegde KPI's, het aansturen van het service team en de afhandeling van klachten.

26-10-2015 / 26-12-2016; CTS-IT Netwerkbeheer

IT-netwerkoplossingen en IT Service Management. Focus op de MKB+-markt.

Account Manager / Service Level Manager (10-2015 tot 06-2016)

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties. Oplossingen van o.a. Microsoft, HP, Cisco, VmWare en F-Secure.
- Managen van de klantteams (Verkoop Binnendienst, Servicedesk en Consultancy) en management van de op te leveren projecten.
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.
- Opstellen van accountplannen.
- Organiseren en geven van presentaties aan groepen (tot ca. 50 personen), met name m.b.t. de Wet Bescherming Persoonsgegevens en de Meldplicht Datalekken.
- Ontwikkelen van het portfolio, o.a. het uitbreiden van security oplossingen.
- Service level management voor de belangrijkste klanten, zoals het managen van de gewenste/vastgelegde KPI's, het aansturen van het service team en de afhandeling van klachten.

Manager Operations a.i. (06-2016 tot 12-2016)

Werkzaamheden:

- Dagelijkse leiding geven aan de afdelingen Servicedesk en Consultancy (14 medewerkers).
 - Personeelsplanning, HRM, klachtenafhandeling en projectmanagement.
- Omvormen van de Servicedesk tot een klant- en servicegerichte afdeling.
 - Wijzigen van de manier van werken door het invoeren van klantteams en front en back office
- Begeleiden van de invoering van TopDesk (management informatiesysteem) en N-Able (monitoringsysteem).

Tijdens mijn werk bij CTS heb ik mijn vaardigheden op het gebied van verkoopondersteuning, projectmanagement en service- en kwaliteitsmanagement verder kunnen ontwikkelen.

01-09-2011 / 01-09-2014; Tunix Digital Security

Managed IT security oplossingen. Focus op de sectoren overheid, financiën, verzekeringen en industrie.

Senior Account Manager

Werkzaamheden:

- New business Nederlandse markt.
- Managen van de klantteams (Verkoop Binnendienst, Servicedesk en Consultancy) en management van de op te leveren projecten.
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.
- Opstellen van accountplannen.
- Samenwerken met leveranciers / partners (bijv. Intell Security (McAfee) en F5 Networks), o.a. op het gebied van productontwikeling.

01-12-2010 / 01-09-2011; KC Business Solutions

IT-netwerkoplossingen en document management. Focus op de MKB-markt.

Senior Account Manager

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties. Oplossingen van o.a. Microsoft, HP, Cisco, Fujitsu en Xerox.
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.

01-01-2009 / 01-12-2010; Onsight Solutions

ICT-beveiligingsoplossingen. Focus op middelgrote tot zeer grote organisaties in de sectoren overheid, financiën, verzekeringen en industrie.

Senior Account Manager

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties. Oplossingen van o.a. F5 Networks, Check Point, Fortinet, RSA en Websense.
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.
- Opstellen van accountplannen.
- Samenwerken met leveranciers / partners, o.a. specifieke marketing - en sales evenementen en werkte nauw samen met leveranciers/partners van Onsight.

01-06-2007 / 01-01-2009; Madison Gurkha

IT-beveiligingsdiensten, zoals ethical hacking, penetratietesten en security audits.

Senior Account Manager

Werkzaamheden:

- New business en upselling zuidelijke helft van Nederland.

01-08-2001 / 01-06-2007; Tunix

Managed IT security oplossingen. Focus op de sectoren overheid, financiën, verzekeringen en industrie.

Senior Account Manager (08-2001 tot 12-2003)

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties.
- Managen van de klantteams (Verkoop Binnendienst en Consultancy).
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.

Marketing & Sales Manager (12-2003 tot 06-2006)

Werkzaamheden:

- Dagelijkse leiding geven aan de afdeling Marketing & Sales (3 Account Managers, 2 Verkoop Binnendienst medewerkers en 1 Marketing Assistent).
 - Alle voorkomende sturende en coachende werkzaamheden, waaronder dagelijkse aansturing, beoordelen van medewerkers en het werven van nieuwe collega's.

18-10-1993 / 01-08-2001; Kalamazoo

(Dealer) management systemen en netwerkoplossingen voor de automotieve markt.

Account Manager (10-1993 tot 01-2000)

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties (Zuid-Oost Nederland).
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.

Internationaal Commercieel Projectleider (01-2000 tot 08-2001)

- Introductie van een pan-Europees dealer management systeem.
 - Mede vorm geven aan de gewenste functionaliteit door deelname aan projectteams in Engeland en België.
 - Binnenhalen van nieuwe pilot dalers en introductie van het nieuwe systeem bij de pilot dealers.

01-05-1989 / 01-05-1992; HCS CIOB

Business management systemen, zoals gemeentelijke basisadministraties, heffingensystemen, sociale dienst- en personeelsinformatiesystemen voor gemeenten, provincies en semi-overheden, zoals waterschappen.

Account Manager

Werkzaamheden:

- New business en upselling aan toegewezen klanten/relaties (Zuid-Oost Nederland).
- Aansturen van Verkoop Binnendienst m.b.t. het opstellen van offertes, contracten e.d.

17-09-1979 / 01-05-1989; DAF Trucks

Middelzware - en zware bedrijfswagens.

Assemblagemonteur (09-1979 tot 04-1982; onderbroken door militaire dienst)

Werkzaamheden:

- Assemblagewerkzaamheden.

Sales Planning Consultant (04-1982 tot 06-1985)

Werkzaamheden:

- Vaststellen van de productie-, verkoop-, en afleverplannen in overleg met de internationale DAF verkooporganisaties.
- Ontwikkelen en implementeren van een geautomatiseerd systeem voor controles op specificatieafwijkingen.

Materiaal Planner (06-1985 tot 05-1989).

Werkzaamheden:

- Voorraadbeheer op basis van materiaalbehoefteplanning (MRP).
- Ontwikkelen en implementeren van een geautomatiseerd systeem voor de inkoop van al het ruw materiaal voor DAF (jaarlijkse kostenbesparing van 1.5 mln. - 2 mln).