

Persoonlijke gegevens

Naam Vincent Steven Kwee
Geboortedatum 02-07-1978
Geboorteplaats Dordrecht
Woonplaats Zwijndrecht

Online vind u het complete overzicht op www.vincentkwee.nl

Kenmerken

- HBO, international management met vakken als communicatie, marketing, personeelsmanagement, PR, business English en projectmanagement.
- Representatieve persoonlijkheid.
- Analytisch, in o.a. markt en concurrentie inzicht.
- Doorzetter, zelfstandig en verantwoordelijk.
- Communicatief sterk op verschillende niveaus. Ik kan snel schakelen en me inleven in en aanpassen aan mijn gesprekspartners waardoor ik begrijp en begrepen wordt en bepaalde doelen gerealiseerd krijg.
- Resultaatgericht, vooraf gestelde doelen wil ik halen en heb ik behaald.
- Ik heb 17 jaar werkervaring op het commerciële vlak en 12 jaar in de buitendienst B2B, ruim 5 jaar als MT lid, Salesmanager.
- Gewend om zakelijk te reizen (Ervaring, Europa -Azië).
- Breed netwerk aan contacten heb binnen bedrijven en organisaties.
- Midden in de maatschappij sta en op tactvolle wijze kan onderhandelen.
- Ruime ervaring heb binnen de zakelijke dienstverlening:
 - Acquisitie en relatiemanagement
 - Communiceren; presenteren, onderhandelen en beheren
- Ervaring met projectmanagement met de diversen facetten als:
 - Contract bespreking, afsluiten en orderoverdracht
 - Factory acceptance tests en Site acceptance tests
- Mijzelf continue wil ontwikkelen wat de organisatie ten goede zal komen met belangrijke speerpunten als collega's, opdrachtgevers, markt- en concurrent kennis en de diensten die het bedrijf aanbiedt.
- Het geven van trainingen, en presentaties behoort tot mijn competenties.
- Onderneme(r)(nd), nieuwsgierig, ambitieus en fanatiek.

Opleiding

- 2000-2004 HBO, International Management te Rotterdam
- 1997-1998 HBO, Pabo te Rotterdam (niet afgerond)
- 1991-1997 HAVO, Develstein college te Zwijndrecht

Cursussen en Trainingen

- 2014 Humanagement
Sales 2.0
- 2012 Dutch Dream Group Consultancy
Management vaardigheden
- 2009 Bridge Training & Consultancy, hogere commerciële vaardigheden
Sales training met o.a. video analyses en gesprekstechnieken
- 2005-2006 Cursus Wet Financiële Dienstverlening (WFD)
Basisopleiding Zorgverzekeringen
Omgang met agressie, Arbo Unie
Cursus klantomgang & relatiebeheer, Result
Product training, o.a. Schade-, Verzuim-, Collectieve verzekeringen
- 2005 Sales training, PPG & Liater Group
- 2003-2004 Specs, Time management en Ondernemerschap
Content, CAO en Flexwet training
- Talen Goede kennis van de Duitse taal en een uitstekende van de
Nederlandse en Engelse. Beperkte kennis van de Franse, Spaanse
en Italiaanse taal.
- Cursussen ITIL Service Management, de modules Helpdesk en Problem
management
- Software Office (Word, Excel, Outlook en Powerpoint) Verschillende
explorers, Lotus Notes.
- HRM/CRM Exact- synergy en Superoffice.
- Technisch AutoCAD, Solidworks (lezen en begrijpen)

Werkervaring

2011-heden Sales manager, Data Display Nederland BV (merknaam Ledyears)
Geeft dagelijkse leiding aan de afdeling verkoop, stelt sales plannen samen, legt budgetten vast en realiseert deze. Is lid van het management team. O.a. verantwoordelijk voor:

- Overall omzet, budgetten en margebewaking
- Major accounts
- Strategische partners
- Rapportage aan de directie
- Personeelsbeleid
- Marketing, Social media, Websites, Beurzen

2007-2011 Account manager, Data Display Nederland BV
Het acquireren, bezoeken en onderhouden van bestaande en nieuwe relaties. Vast aanspreekpunt voor de klant en verantwoordelijk voor de professionele advisering en ondersteuning. Het lezen en interpreteren van technische documenten zoals bestekken en tekeningen. Daarnaast verzorg ik voor de klanten presentaties en (maatwerk en klantspecifieke) aanbiedingen, sluit ik orders af en controleer de voortgang van orders i.s.m. het projectbureau. Het onderhouden en versterken van contacten met klanten behoren tot mijn dagelijkse werkzaamheden. Uit klant analyses vertaal ik de behoeftes van de klant naar een commercieel interessante en reële oplossing, ook communiceer ik deze behoeftes met de fabriek, afdeling ontwikkeling.

Tevens begeleidt ik klanten op hun bezoeken aan (buitenlandse) beurzen en fabrieken. Het bijwonen van meetings met verschillende belanghebbende partijen in een project hoort hierbij. Ik streef naar hoge klanttevredenheid, vergroting van de omzet en het commercieel resultaat. Zowel het onderhouden van klantcontacten als de gunning van opdrachten zijn in de regel lange trajecten die creativiteit en vastberadenheid vereisen.

Ik draag, regulier in de verkoopvergadering, verantwoordelijkheid af aan de salesmanager.

2005-2007 Account manager, Senior Commercieel medewerker CZ-zorgverzekeringen
Sluiten van zakelijke contracten om de zorgcollectiviteit van de verschillende bedrijven in de regio te waarborgen. Pro-actief relatiebeheer door het onderhouden van contacten in de regio met als doel het behouden en uitbreiden van zakelijke relaties. Daarnaast coach ik de binnendienst om in samenwerking de markt te bewerken. Rapporteer aan de

salesmanager. Onderdeel van het regioteam.

2003-2004 Projectleider, Promotion Partners Group
Werving&selectie, plannen, verlonen, rapporteren aan het marketing bureau, de opdrachtgever, het telecom bedrijf en het organisatiebureau, product- en salestrainingen voorbereiden/ geven.

2003-2003 Consulent, Content
In deze functie heb ik intensief contact gehad met bedrijven en sollicitanten. Verder was ik commercieel bezig dit uit zich o.a. in het acquireren en het verkopen van de diensten. Maar mijn hoofdtak was het realiseren van de optimale match naar volle tevredenheid van de opdrachtgever en kandidaat, met als doel het realiseren van de vastgestelde targets.

Stages

2002-2002 Productmanager, Trainingskampen.nl
Als stagiair was ik eindverantwoordelijk voor het lanceren van een nieuw product. Mijn verantwoordelijkheden waren: prospect database aanmaken, leverancierscontact, klanten genereren, website opzetten en van content voorzien, dit project, www.trainingskampen.nl, is succesvol afgerond.

2001-2001 Incidentmanager, Kpn
Bij KPN heb ik het informatiesysteem dat voor de incidentmeldingen gebruikt werd geanalyseerd en gestroomlijnd. De route die een foutmelding bij een callcenter maakt moest geanalyseerd worden bij de verschillende ondersteunende afdelingen. Werkzaam geweest in Amsterdam, Rijswijk en Rotterdam. Gebruik gemaakt van ITIL-management.

1999-2008 Back line provider in de muziekindustrie,
Music force Company. Het organiseren van de back line, voor op de podia van bijvoorbeeld het North Sea Jazz Festival of Pepsi Pop. Installeren van Discotheken in de breedste zin van het woord.

Bijbanen

1998-1999 Verkoper, hoofd klantenservice, organisator, Saris Musical Instruments

Verkoop en installatie van audio, muziekinstrumenten, randapparatuur, eerst business to customer daarna business to business. De migratie begeleidt van winkel naar webshop.

1997 Probleembemiddelaar, afdeling improvement van Kpn callcenters,
Bij het voormalige SNT werkzaam op een ondersteunende afdeling van een callcenter. Slepende conflicten met klanten werden hier opgelost.

Diverse ervaringen

- 3 maanden, 2 avonden in de week leiding gegeven in Callcenter van zorgverzekeraar CZ, 20/ 30 fte. per avond
- Voorzitter jeugdcommissie Hockeyclub, 1 seizoen
Bij een club van 750 leden neemt de jeugdcommissie een belangrijke plaats in, het verzorgt feesten, clinics en jeugdkampen. Het leiden van zo'n team vergt dan ook veel inzet, communicatie en uithoudingsvermogen.

Referenties

- Verschillende bestaande relaties op aanvraag en op www.vincentkwee.nl (collega's, klanten, leveranciers, partners)

Interesses

Mijn interesses in het dagelijkse leven gaan uit naar:

- Ben zelf een fanatieke tennisser, heb hockey jeugdtraining gegeven, tennis en train zelf graag en deed 1x in de 14 dagen mee aan bedrijfshockey.
- Ik heb jarenlang een drive-in disco gehad en ben goed op de hoogte van de risico's en de noodzakelijkheid van ondernemen.
- Ik steek veel tijd in mijn sociale contacten en in mijn huis. In de winter ski ik en in de zomer ga ik het liefst lekker warm op vakantie.

Overige Informatie

Getrouwd met Manja werkzaam in de IT dienstverlening.

Resumé: Mijzelf zou ik tot slot graag willen beschrijven als resultaatgericht en praktisch, ik stel graag doelen om daarna weer de volgende uitdaging aan te kunnen pakken, neem verantwoordelijkheid, wil leren van fouten en ik durf risico's te nemen kortom ik kan een bijdrage leveren aan het behalen van resultaten.

Daarnaast wil ik altijd de voortrekker zijn; dit uit zich in een pro-actieve houding, voorbeeldgedrag, ongeduld, zakelijke instelling, klantenkennis, goed kan netwerken, creatief, technisch en inventief ben.