

DE VRIJE SALES

Omdat sales verkoopt

CURRICULUM VITAE

Ik neem de volgende ervaring mee:

- ▶ 50 gewonnen aanbestedingen
- ▶ 5.000 acquisitie telefoontjes
- ▶ 7.500 commerciële gesprekken
- ▶ 150 miljoen gecontracteerde omzet

KENNIS EN VAARDIGHEDEN

ICT & Innovatie heeft van jongs af aan mijn interesse gehad.

Vanuit de wat hardere sales van softwarelicenties en maatwerk in het MKB(+)-segment ben ik doorgegroeid naar o.a. het verkopen van grote en complexe SAP-projecten bij top 100 corporates.

In deze periode heb ik ervaring opgebouwd over de hele breedte van het vakgebied: detachering, projecten, Sales Management, Accountmanagement, New Business, Conceptual Selling, Consultative Selling en complexe (Europese) aanbestedingen.

Met de studie Bedrijfskunde als basis heb ik met name kennis opgebouwd van financiële- en logistieke processen in organisaties. Ik heb inmiddels brede branchekennis opgebouwd binnen o.a. Zorg, Zakelijke Dienstverlening en Overheid.

Ik behaal altijd resultaat, doordat ik hard-sales vaardigheden combineer met scherp analytisch en conceptueel denken en handelen.

Ik neem een uitstekend en groot netwerk mee en win gemakkelijk het vertrouwen van potentiële klanten, doordat ik een geïnteresseerd 'mensen-mens' ben. Daar draagt ook mijn noordelijke nuchterheid aan bij.

Alles valt of staat met omzet en winst maken, in concreto handtekeningen krijgen onder contracten. Koude acquisitie, netwerken, scorende offertes schrijven en resultaatgerichte verkoopgesprekken voeren. Allemaal 'lastige' zaken waar ondernemers en professionals tegenaan lopen en soms voor weg lopen omdat het niet hun métier is.

Het is mijn vak èn kracht.

DE VRIJE SALES

Omdat sales verkoopt

TIM BAKKER

BEZOEKADRES
Eerste Drift Ged. Zuiderdiep 11C
9711 CR Groningen

06-23 80 24 05
timbakker@devrijesales.nl
www.devrijesales.nl
@devrijesales

Geboren op 7 februari 1968
te Groningen

OPLEIDINGEN

VWO (Atheneum)

Propaedeuse Economie
Rijksuniversiteit Groningen
Propaedeuse Bedrijfskunde
Rijksuniversiteit Groningen
Doctoraal Bedrijfskunde
Rijksuniversiteit Groningen

**NIMA A, NIMA Sales
Salestrainingen**
Kenneth Smit, DOOR, SARV, Miller-Heimann, etc.

ICT-inhoudelijke trainingen
Management Development programma
Ordina

Opleiding Trainer/coach Saleplay
Praktijkopleiding trainer/coach

WERKERVARING

▶ 8 jaar succesvol werkzaam als freelancer

Interim Sales en Salesadviseur, Salestrainer en Salescoach voor meer dan 50 toonaangevende bedrijven in Noord-Nederland volgens unieke aanpak;

▶ 5 jaar SAP-Salesmanager bij Ordina te Nieuwegein

Via overname van The Vision Web te Groningen. Solution Sales van SAP projecten bij Top 50 klanten in de Benelux;

▶ 5 jaar Corporate Accountmanager bij Inter Acces te Hilversum

Sales van totale portfolio Inter Acces (projecten en detachering) bij Top 100 klanten in de Benelux, deels met focus op Noord-Nederland;

▶ 3 jaar Accountmanager bij Kuipers CvK te Zwolle

Sales van Exact financieel-logistieke software in MKB+ segment in Noord-Nederland;

▶ 2 jaar Accountmanager bij High Tech Consulting Services te Groningen

Sales van AccountView financieel-logistieke software in MKB-segment in Noord-Nederland;

▶ 2 jaar ICT Projectleider bij Masalco Holding te Assen

Succesvol verscheidene projecten geleid op verschillende ICT platforms;