

Persoonlijke gegevens

Naam: Mooij
Voornaam: Christiaan
Adres: Boeier 30
Postcode en Woonplaats: 2991 KB Barendrecht
Geboortedatum: 11 mei 1974
Telefoonnummer: 06-14914916
Mail: christiaan@proudpepper.nl
Website: www.proudpepper.nl



Profiel

Vanuit mijn rol als zelfstandig adviseur help ik organisaties bij het realiseren van hun commerciële ambities. Dit doe ik met helder advies, een data gedreven strategie en een concreet plan van aanpak. Ik combineer hierbij 23 jaar hands-on ervaring met sales, marketing en management, bedrijfskunde op academisch niveau en uitgebreide kennis op het gebied van data en digitalisering. Ik heb in mijn carrière ervaring opgebouwd in verschillende sectoren, van startups tot corporates. Deze ervaringen gebruik ik om voor mijn opdrachtgevers projecten met succes uit te voeren, al vanaf één dag in de week voor een vast bedrag.

Projecten

2021/2 - 2021/6

Groeistrategie voor Hidden Champion (strategie, leadgeneratie, data gedreven)

In deze opdracht heb ik de ondernemer geadviseerd in zijn groeistrategie voor de komende 5 jaar. Deze opdracht heb ik succesvol afgerond. Lees hier het volledige klantverhaal: <https://proudpepper.nl/klantverhaal-hidden-champion/>

- Bepalen en uitschrijven van de groeistrategie.
- Formuleren van de missie, visie, strategie en bedrijfsdoelstellingen en de doelgroep hieraan toetsen. (Ambitie vs. Realisatie)
- Implementatie- en investeringsplan met concrete acties om deze groeistrategie uit te rollen.
- Leadgeneratie door kennisdeling, data gedreven campagnes om in contact te komen met nieuwe klanten.
- Pipeline management (CRM/Overlegstructuur)

2021/7 - 2022/04

Opzetten zakelijke propositie voor Green Hybrids (strategie, marketing, sales)

In deze opdracht heb ik de organisatie, gespecialiseerd in duurzame energiesystemen, geadviseerd in het bepalen en scherpstellen van de zakelijke propositie. Daarna heb ik op basis van deze propositie het nieuwe marketing- en communicatiepakket ontwikkeld en heb ik het salesproces ingericht voor de komst van een nieuwe accountmanager vanaf 1 december.

Lees hier het volledige klantverhaal: <https://proudpepper.nl/klantverhaal-green-hybrids/>

- Ontwikkelen en scherpstellen van de zakelijke propositie.
- Ontwikkeling marketing- en communicatiepakket met website, brochure, productsheets en Social Media. (tekst en vorm)
- Implementeren, inrichten en optimaliseren van het CRM-systeem: KPi dashboard, Omzetverwachting, Verkoopkansen.
- Werving en selectie accountmanager.

2021/3 – 2022/3

Commercieel Manager bij Savvy Congress (CRM, sales, business intelligence)

In deze opdracht ben ik Interim Commercieel Manager en adviseur ik in het scherpstellen van de propositie naar de markt.

- Ontwikkelen en scherpstellen van de zakelijke propositie naar de juiste doelgroepen.
- Opstellen van het Sales en Marketingplan 2022
- Marketingactiviteiten: campagnes, ontwikkelen van businesscases en productsheets.
- Accountmanagement: afspraken maken, klantgesprekken, offertes opstellen en orders sluiten.
- Implementeren, inrichten en optimaliseren van het CRM-systeem: KPi dashboard, Omzetverwachting, Verkoopkansen
- Werving en selectie accountmanager.

2021/6 - onbepaald

Structuur in New Business en CRM voor Outfit (strategie, CRM, sales, data gedreven)

In de 2^e fase van deze opdracht (zie 2015) adviseer ik in de voortzetting van de verdere groei van de organisatie. De resultaten uit het advies in 2015 zijn inmiddels behaald en bij deze opdracht ligt nu de focus op de verdere groei tot eind 2023.

- Implementeren, inrichten en optimaliseren van het CRM-systeem: KPi dashboard, Omzetverwachting, Verkoopkansen
- Sturen en coachen salesteam op New Business activiteiten.
- Leadgeneratie door kennisdeling, data gedreven campagnes om in contact te komen met nieuwe klanten.
- Business intelligence commerciële

2021/3 - 2021/10

Dissertation MBA voor Leene Communicatie (businessmodel innovatie, strategie)

In deze opdracht heb ik onderzoek gedaan en een rapport geschreven op welke wijze de organisatie de omzetafhankelijkheid van klanten in een bepaalde sector kan terugbrengen. Het onderzoek is gericht op het verkrijgen van inzichten voor een scherpe en ambitieuze commerciële strategie en een onderscheidende waardepropositie. De hoofdlijnen van dit onderzoek waren:

- Trend- en marktonderzoek professionele servicebedrijven.
- Interviews met de klanten en potentiële klanten om de propositie te testen en te bepalen. (voordelen, pijnpunten)
- Businessmodel innovatie, Waardepropositie innovatie met Blue Ocean theorie en het Waarde Propositie Canvas.
- Onderscheidend vermogen van de organisatie ontdekken en beschrijven.
- Implementatie- en investeringsplan met concrete acties om deze commerciële strategie uit te rollen.

Relevante werkervaring

2020/2 - 2020/11

Vestigingsdirecteur Van Mossel Ford Breda (Van Mossel)

Als Vestigingsdirecteur was ik eindverantwoordelijk voor alle commerciële en operationele activiteiten en het financiële resultaat van Van Mossel Ford Breda. Mijn activiteiten bestaan uit het aansturen van het commerciële en operationele team (30 FTE) en het bewaken van financiële doelstellingen en KPI's. Onderstaand vindt u een overzicht van enkele relevante prestaties:

- In 7 maanden de omzet Aftersales laten stijgen van - 10% onder target naar + 2% boven target in Coronatijd.
- Aanbrengen van een duidelijke overleg- en managementstructuur binnen de vestiging.
- (Re)organisatie van het Aftersalesteam.

2016/2 – 2020/2

Sales & Marketing Manager bij SternTec (Stern)

Bij SternTec was ik eindverantwoordelijk voor Sales & Marketing, was ik MT lid en gaf ik actief leiding aan het salesteam.

- Het optimaliseren van het salesteam en het verbeteren van de structuur, cultuur en het rendement.
- Met multi-channel sales en marketing een verdubbeling van het aantal actieve dealers en wederverkopers.
- Over een periode van 4 jaar een jaarlijkse omzetstijging om sales van 7,5% – 15%.
- Een verhoging van het marktaandeel met 2%.

2014/10 – 2016/2

Interim Commercieel Manager bij Outfit Company Wear

Bij Outfit Company Wear heb ik voor 1,5 jaar een interimfunctie als Commercieel Manager vervuld.

- Professionaliseren van de Sales en Marketingactiviteiten.
- Bij Outfit company wear heb ik de jaaromzet verhoogt met 20% uit direct new business verkoop
- Het opzetten en implementeren van een verkoop- en marketingplan met doelgroep analyse, Social Media- en Content beleid.
- Basis gelegd voor de omzetgroei van de komende 5 jaar. Het project heeft dit jaar een vervolg gekregen.

2013/3 - 2014/6

Sales & Marketing Manager bij Four Soft (overgenomen door Kewill)

Bij Four Soft was ik eindverantwoordelijk voor Sales en Marketing in de Benelux en tevens lid van het MT. In deze functie was ik actief met new business development, coaching, lead generatie en de verkoop-resultaten.

- Ik heb in korte tijd een interessante sales-pijplijn weten op te bouwen door mijn sterke focus op new business.

2007/3 - 2012/12

Sales & Marketing Manager Benelux bij Ctrack Benelux B.V.

Vanaf 2007 verantwoordelijk voor Sales & Marketing in de Benelux. In deze functie was ik actief met het resultaatgericht leidinggeven en coachen van een team van 9 professionals in sales new business, aftersales, dealer management, Marketing en telesales. Lid van het MT en dagelijks actief met business development, persoonlijke coaching, training en aansturing.

- In tijden van de economische recessie verhoogde ik de omzet met 20% door up/crossselling ondanks de daling in new business.
- Verhoging van het aantal new business afspraken met 60% door het opzetten van een succesvol telesales team.
- Door concept- en waardecreatie rondom maatschappelijk verantwoord ondernemen heb ik het onderscheidend vermogen van de Ctrack producten verhoogt. Ondanks de toenemende druk van de concurrentie bleef de marge op onze producten gezond.

2000/11 - 2007/3

Account Manager bij Ctrack Benelux B.V.

In deze functie was ik verantwoordelijk voor de pro-actieve verkoop van Ctrack Track & Trace en GPS-fleetmanagement producten aan technische en logistieke bedrijven in West Nederland. In deze functie heb ik veel ervaring opgedaan in koude acquisitie en het actief op zoek gaan naar commerciële kansen in de markt.

1997/8 - 2000/11

Automobielverkoop bij Volkswagen, Audi en Volvo

Opleidingen en Trainingen

2019 – 2021

MBA - Master of Business Administration bij Business School Nederland (diploma)

2013 – 2015

Post Bachelor of Business Administration (BSc) Bedrijfskunde (diploma)

2003

NIMA A Marketing - ICM - Rotterdam (diploma)

1995 – 1997

IVA HBO - IVA Driebergen - Driebergen (diploma)

1991 – 1995

MTS Autotechniek - Zadkine College Rotterdam (diploma)

Computervaardigheden

Ik heb bewezen om in korte tijd onbekende CRM en ERP systemen snel eigen te maken. Reeds goede kennis en ervaring met: Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Microsoft Navision, Salesforce, Unit4 Multivers, Exact, Ridder IQ, SuiteCRM, HubSpot CRM, SAM, Wincar. Wordpress, Joomla, SalesFeed, Leadinfo, (website tracking), MailChimp, Spotler (e-mailing), LEF en Calldrip

Talen

Nederlands
Engels
Duits

Spraak

Vloeiend
Vloeiend
Goed

Schrijven

Vloeiend
Vloeiend
Goed

Referenties

Arjan Degelink – DGA Hidden Champion

“Bedrijfsadviseur Christiaan Mooij van ProudPepper adviseerde over onze groeistrategie voor de komende vijf jaar. Het aanvalsplan is inmiddels klaar en de eerst campagne voor leadgeneratie in de logistieke sector is succesvol afgerond met als resultaat meer klantaanvragen.”

Peter Goulooze – DGA Green Hybrids

“Christiaan neemt snel kennis op en verplaatst zich makkelijk in de situatie. Niet dwingend, maar vooral duidelijk en adviserend; dat typeert hem. Christiaan heeft door eigen inzet in salestrajecten zichzelf ruim terugverdiend. ROI was meer dan prima.”

Heidie Neelen - Manager Outfit Company Wear:

“Christiaan heeft voor Outfit een interim salesproject uitgevoerd gericht op het werven van nieuwe klanten. Door zijn senioriteit, communicatieve vaardigheden en resultaatgerichtheid heeft hij deze opdracht tot een succes gemaakt en zijn er mooie, nieuwe klanten toegevoegd aan onze portefeuille. Daarnaast heeft hij voor Outfit een strategisch sales/marketing plan gemaakt en een belangrijke bijdrage geleverd aan de lancering van onze nieuwe website en klantenwebshop. Top gedaan!”

Kees van Kooten - Voormalig Commercieel Directeur en co-owner Ctrack:

“Christiaan is een gedetailleerde gerichte manager die de resultaten volgt als een havik. Hij is toegewijd aan zijn werk en collega's en 'teamplying' is zijn tweede naam. Plezier, hard werken en de verkoop gedaan krijgen zijn Christiaans dagelijkse drive.

Willem van Anrooij - Directeur Four Soft:

“Ik heb Christiaan leren kennen als een commercieel gedreven en resultaatgerichte Sales Manager. Hij is in staat mensen te enthousiasmeren, durft initiatief te nemen en weet van aanpakken. Christiaan heeft in korte tijd een interessante sales-pijplijn weten op te bouwen door zijn sterke focus op new business. Het was prettig om met hem samen te werken.”