



# inJoris

managing your

company • customers • challenges

## Expertise

- Lijnmanager op directieniveau
- P&L verantwoordelijkheid
- Commerciële strategie
- Verandermanager

## Joris wordt graag gevraagd voor

- Slagvaardig(er) maken van bedrijf
- Waarnemen van lijnmanagement posities, welke (tijdelijk) niet ingevuld kunnen worden. Bijvoorbeeld bij sabbatical, langdurig verzuim of conflictsituaties.

## Typisch Joris

- Natuurlijk leiderschap
- Handelen als ondernemer
- Commercieel en netwerker
- No nonsense en resultaatgericht
- Dynamisch, enthousiast en positief
- Spontane persoonlijkheid

## Branche

- Bouwmaterialen industrie en handel
- Internationale concerns en MKB+ bedrijven

## Talen

- Nederlands (moedertaal)
- Engels (vloeiend)
- Duits (goed)

*"Als een van onze strategische partners heb ik met je samen mogen werken. Je bent een vent met het hart op de juiste plek, geeft voldoende ruimte aan eenieder, maar bent nooit te ver weg om de noodzakelijke dingen tijdig te signaleren, maar nog belangrijker, op te lossen. Je hebt de bijzondere combi blauw/geel (Ned Hermann), en dat stelt jou in staat holistisch te denken en tegelijkertijd analytisch te zijn." - Bert Dekker, Sales and Marketing director at SIG*

## Interim manager Joris

### Bouwen aan slagvaardige organisaties met betrokken medewerkers

Ik breng ondernemerschap bij organisaties vanuit de visie dat iedere medewerker in het bedrijf een verkoper is. Als je de talenten & kwaliteiten van medewerkers benut dan krijg je vanzelf betrokken medewerkers die productiever zijn en het leuk vinden een stapje extra te doen voor de klant.

Mijn aanpak leidt tot hogere klanttevredenheid, meer winst en met ondernemende medewerkers wordt de organisatie slagvaardig, wendbaar en toekomstbestendig. Van nature ben ik altijd op zoek naar kansen, kijk daarvoor ook buiten de branche en kan innovatieve ideeën vertalen naar waarde voor de klant. Daarbij mag ik graag de operationele doelstellingen aanscherpen om het plaatje compleet te maken. Ik heb meerdere reorganisaties en verbetertrajecten uitgevoerd met als doel om de business meer klantgericht, productief, kosteneffectief en winstgevend te maken.

Bij voorkeur doe ik dit in de rol van eindverantwoordelijke directiefunctie met commercieel profiel binnen de bouwmaterialen industrie en handel omdat ik deze complexe branche goed ken, weet hoe de hazen lopen en waar kansen liggen.

## Joris in het kort

Ik kom uit een multiculturele familie (vader uit Indonesië, moeder uit Zwitserland), heb door heel Nederland gewerkt en gewoond; daardoor kan ik goed omgaan met verschillende culturele achtergronden, kan ik mij snel aanpassen en makkelijk inleven in nieuwe situaties.

Als natuurlijk leider ga ik uit van een scherpe intuïtie en daarmee maak ik graag de verbinding op alle lagen in de organisatie. Ik functioneer als 'boegbeeld' van de organisatie naar buiten en ben intern de trekker om deze slagvaardig(er) te maken. Complexe dossiers weet ik los te trekken met creativiteit, vasthoudendheid en 'simpelweg' doen. Ik hecht waarde aan het behalen van duurzame resultaten met oog voor de mens en lange termijn.

Wat mensen over mij zeggen is dat ze mij ervaren als een enthousiaste, warme, betrokken en integere persoonlijkheid, soms wat tegendraads, altijd mensgericht, pragmatisch en resultaatgericht. Ik durf mij kwetsbaar op te stellen, ik weet mensen te verbinden, te motiveren en inspireren om in beweging te komen.

Ruim 25 jaar succesvolle ervaring in commerciële en leidinggevende functies met P&L-eindverantwoordelijkheid. Veelvuldig ingezet als verandermanager voor de uitvoering van reorganisaties, afstoten en samenvoegen van businessunits.

Joris van Eekhout • vaneekhout.joris@gmail.com • +31 6 50 510 576

**Bedrijfskunde | 1991**

Hogeschool van Amsterdam

Technische Maritieme Faculteit

Afstudeerrichting: *Organisatie- en bedrijfskunde***Werktuigbouwkunde | 1990**

Fontys Hogescholen Eindhoven

Afstudeerrichting: *Meet & regeltechniek***VWO | 1986**

De Rietlanden Lelystad

**Safety Operational Supervisors VCA | 2010**

CBEX

**In-house Emergency Services | 2010**

NIBHV

**Operational Management II | 2009**

INSEAD –

Saint-Gobain Management School

**Operational Management I | 2008**

INSEAD –

Saint-Gobain Management School

**Sales Management | 2006**

Gustav Käser

**Business Management | 2005**

Harvard –

Saint-Gobain Management School

**Leadership & Communication | 2001**

Saint-Gobain Management School

**Assessment Training | 2001**

Schouten &amp; Nelissen

**Sales Training | 1996**

Zwaga &amp; partners

**Sales Training | 1995**

Mercuri Goldman

**2019 – beschikbaar****IM Joris – Oosterbeek, Owner**

- Uitvoeren van verander- en verbetertrajecten om organisatie slagvaardig(er) te maken in de markt. Bijvoorbeeld verbeteren medewerkerstevredenheid, klantgerichtheid of productiviteit.
- Waarnemen van lijnmanagementfuncties op directieniveau, welke (tijdelijk) niet ingevuld kunnen worden. Bijvoorbeeld bij sabbatical, langdurig verzuim, crisis of conflictsituaties.
- Samenvoegen, inkrimpen of afstoten van bedrijfsactiviteiten

**2011-2018****Saint-Gobain API BV – Harderwijk, Managing Director**

Producent van ophangsystemen voor systeemplafonds

Omzet &lt;20M€ en ±50fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- 20% stijging productiviteit, 50% stijging winst
- Internationaal klantrelatiebeheer in export
- Stijging klanttevredenheid en medewerkerstevredenheid
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP

**2008-2011****Saint-Gobain Glass Solutions - NL East (4 vestigingen), Regional manager**

SGGS transformeert, distribueert en installeert glastoepassing in de bouw

Omzet ±30M€ en ±130fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- Van verlieslatend naar marktconform
- Implementatie strategische heroriëntatie: verkopen, inkrimpen en samenvoegen
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP

**2004-2008****Saint-Gobain Glass Solutions - Arnhem, Site manager**

Omzet ±13M€ en ±45fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- Integreren van vestigingen Nijmegen en Ede
- Stijging omzet marktconform en verdubbeling winst
- Stijging klanttevredenheid en medewerkerstevredenheid
- Portfolio management: Handel, Projecten en Verf

*"It was a pleasure to work with Joris as a professional. His experience and thorough analytical approach of complicated questions has been essential for finding the right argumentation and best solutions for the challenges we had the last years. The original and sometimes surprising way of presenting cases proved to be effective in getting 'the message' across to others." – Jan-Dirk Heesbeen, Marketing manager SG API*

## C u r s u s s e n

### Saint-Gobain training-programs

Comply | 2017

Attitudes | 2017

Anti-Corruption | 2016

EU Controls & Sanctions | 2016

Corporate Responsible Purchase | 2015

Digital Journey | 2015

Annual Review | 2015

EHS Policy | 2015

## B e s t u u r s f u n c t i e s

### Voorzitter Junior Glaskamer | 2009 - 2011

GBO – Vlakglas Nederland

### Voorzitter Nieuws | 1990 1991

Fama Volat- Studievereniging Bedrijfskunde

## I n t e r e s s e s

Reizen, koken, fitness, olieverf schilderen

## P e r s o n a l i a

- Nederlandse en Zwitserse nationaliteit
- Ongehuwd, samenlevend
- Geboren 13 September 1967
- Woonplaats Oosterbeek

*"Joris is a people manager with a high sense of integrity. I really liked doing business with him, because of his integrity, and clear way of setting goals with a healthy sense of quality. A man with solutions on his mind. Congratulations if you can be his business partner!" – Axel Bunnik – Coach Founder Fat Elephant*

## W e r k e r v a r i n g

### 2001-2004

#### Saint-Gobain Glass Solutions - Almelo, Sales manager

Omzet ±15M€ en ±75fte

- Teamleiding verkoop en project uitvoering
- Interim manager productie Almelo | 2003
- Interim site manager Arnhem | 2002

### 1993-2001

#### Saint-Gobain Glass Solutions - Netherlands, overige functies

##### Deventer – Interim manager

Omzet ±5M€ en ±20fte

- Crisismanagement en operationele leiding
- Van verlieslatend naar implementatie heroriëntatie: sluiting

##### Eindhoven – Interim manager

Omzet ±10M€ en ±40fte

- Operationele ondersteuning van site manager

##### Leiden – Site manager

Omzet ±5M€ en ±15fte

- Crisismanagement en operationele leiding
- Van verlieslatend naar winstgevend
- Implementatie strategische heroriëntatie: sluiting

##### Amsterdam – Sales representative

Omzet ±10M€ en ±30fte

- Key-account & project management
- Scoren van aansprekende bouwprojecten in NL

##### Delft & Nieuwegein – Head of Sales department

- Teamleiding projectcoördinatie en voorschrijvers

### 1991-1993

#### Techniek Service Delft, Interim manager

Omzet ±1,5M€ en ±15fte

- Crisismanagement en operationele leiding
- Strategische heroriëntatie en implementatie
- Van zwaar verlieslatend (rand faillissement) naar winstgevend
- Stijging omzet +50%