



mJoris.

managing your

company . customers . challenges

Expertise

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

Joris wordt graag gevraagd

- Slagvaardig(er) maken van bedrijf
- Algemene of commerciële directie-rol
- 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

- Maakindustrie, B2B, bouwmaterialen branche en handel
- Internationale concerns en MKB+ of familiebedrijven

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

Manager Joris

Bouwen aan slagvaardige organisaties met betrokken medewerkers

Mijn stelling is dat het succes van klantfocus draait om het realiseren van ondernemerschap bij je medewerkers. 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, commerciële en financiële doelstellingen aanscherpen om het plaatje compleet te maken.

Ruim 25 jaar succesvolle ervaring in commerciële en leidinggevende functies met P&L-eindverantwoordelijkheid binnen een toonaangevende Franse multinational (complexe matrixorganisatie, mens- en organisatiesensitief). Veelvuldig ingezet als (verander-)manager voor de uitvoering van verbeterprojecten, procesoptimalisaties, reorganisaties en groeien van businessunits. Hoewel de situaties qua complexiteit keer op keer verschillen, is mijn no-nonsense aanpak zondermeer succesvol en doeltreffend gebleken.

Bij voorkeur doe ik dit in de rol van lijnmanager op directieniveau met commercieel profiel binnen de (maak-) industrie, B2B, bouwmaterialen branche en handel. Bij internationale concerns, MKB+ of familiebedrijven.

Beschikbaar voor interim-opdrachten en/of vaste dienst.

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, cijfermatig inzicht 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.

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

Opleiding

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

Trainingen

SEO Success Formule | 2020

VIP training – Robertjan Hendriks

Personal branding | 2019

VIP training – Saskia Postma

Safety Operational Supervisors VCA | 2010

CBEX

In-house Emergency Services | 2010

NIBHV

Operational Management II | 2009

INSEAD – SG Management School

Operational Management I | 2008

INSEAD – SG 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 & Nelissen

Sales Training | 1996

Zwaga & partners

Sales Training | 1995

Mercuri Goldman

Werkervaring

2019 – beschikbaar voor interim-opdrachten en/of vaste dienst

IM Joris – Oosterbeek, Owner

Managing your company. customers. challenges.

- Algemeen management (overbruggingsmanagement) - gericht op de continuïteit en het (tijdelijk) bekleden van een functie op hoger managementniveau (operationeel, commercieel of bedrijfsmatig).
- Change management - gericht op het verbeteren en/of vernieuwen van processen, organisaties, systemen of de organisatiestructuur (veranderprogramma's).
- Crisismanagement - het direct oplossen van acute problemen binnen een organisatie en systemen.
- Projectmanagement - leidinggeven en realiseren van projecten (verhogen van productiviteit, klanttevredenheid, verbeteren medewerkerstevredenheid, implementatie ERP)

2011-2018

Saint-Gobain API BV – Harderwijk, Managing Director

Producent (rolvorming) van stalen kwalitatief hoogwaardige ophangsystemen voor systeemplafonds

Omzet <20M€ en ±50fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- 20% stijging productiviteit, 50% stijging winst
- World Class Manufacturing (afslanken, optimaliseren, verbeteren)
- Internationaal klantrelatiebeheer in export (>20 landen in EU)
- Stijging klanttevredenheid en medewerkerstevredenheid
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP-AX Dynamics (vervanging Navision)

2008-2011

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

Handelsorganisatie Saint-Gobain Glass Solutions transformeert, distribueert en installeert (projectmatig) glastoepassingen 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-SAP (vervanging RS6000)

2004-2008

Saint-Gobain Glass Solutions - Arnhem, Site manager

Omzet ±13M€ en ±45fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- Integreeren 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

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

- Joris van Eekhout
- Nederlandse en Zwitserse nationaliteit
- Ongehuwd, samenlevend
- Geboren 13 September 1967
- Woonplaats Oosterbeek
- Website imjoris.eu
- Email vaneekhout.joris@gmail.com
- Mobiel +31650510576

"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%