



Joris van Eekhout

Dennenoordpark 8, 6862 VK Oosterbeek (NL)

+31650510576 | vaneekhout.joris@gmail.com

Expertise

- Lijnmanager op directieniveau
- P&L verantwoordelijkheid
- Operationele & commerciële strategie
- Interim-manager

Joris wordt graag gevraagd

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

Typisch Joris

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

Branche

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

Talen

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

"Joris is duidelijk een mensen-mens. Prettig in omgang en plezierig in de communicatie. Hij heeft in korte tijd als interim-directeur een belangrijke rol gespeeld, duidelijk naar ieders tevredenheid. Joris weet op een luchtige manier zaken in gang te zetten en zaken ook af te ronden. We houden zeker contact! Voor mensen die hem willen leren kennen; kijk even op zijn website: <https://imjoris.eu/>"

**Michiel Hendrikse, Investeerder,
partner Festos Investments/Glaspunt**

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.

Als zelfstandig interim-manager (IM Joris) en binnen de multinational Saint-Gobain Group heb ik ruime en succesvolle ervaring opgedaan in commerciële, operationele en leidinggevende functies met P&L-eindverantwoordelijkheid. Veelvuldig ingezet als hands-on manager voor het versterken van marktposities, procesoptimalisaties, verbeter-projecten, het groeien, integreren en/of reorganiseren van businessunits. Door als verbindend people manager met mijn 'poten in de klei' de bedrijfsstrategie te vertalen naar praktische commerciële en operationele actieplannen heb ik vele successen samen met de collega's mogen vieren in vaak moeilijke, uitdagende en sterk concurrerende markten. Ik voldoe niet aan het beeld van de 'corporate' -manager.

Hoewel de situaties qua complexiteit keer op keer verschillen, is mijn no-nonsense aanpak zondermeer succesvol en doeltreffend gebleken.

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 doe ik dingen nét een beetje anders, 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.

Opleiding

Operational Management II | 2009

INSEAD – SG Management School
Parijs

Operational Management I | 2008

INSEAD – SG Management School
Barcelona

Business Management | 2005

Harvard -Saint-Gobain Management School
Brussel

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

Agile & Agile Leiderschap | 2020

Masterclass - Rini van Solingen

SEO Success Formule | 2020

VIP training – Robertjan Hendriks

Personal branding | 2019

VIP training – Saskia Postma

Sales Management | 2006

Gustav Käser

Leadership & Communication | 2001

Saint-Gobain Management School

Sales Training | 1996

Zwaga & partners

“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

Werkervaring

2021 – 2022 Glaspunt – Arnhem, Algemeen Directeur a.i.

Grootste glasschade herstel platform van NL, 24/7 glasservice, erkend glasspecialist voor renoveren en verduurzamen van woningen.

Omzet <15M€ en ±50fte

- Crisismanagement en dagelijkse leiding na vertrek directeur
- Rust brengen, versterken betrokkenheid en eigenaarschap
- Onderhouden Glaspuntpartner netwerk in NL
- Implementatie strategie 2022 ‘conversie, groei en first online’
- Inwerken van nieuw MT en nieuwe algemeen directeur

2019 – heden IM Joris – Oosterbeek, ZZP’er

Managing your company. customers. challenges.

- Interim-management opdrachten & workshops voor diverse bedrijven
- Recent gestarte interim-opdracht voor 4 mnd. als MD a.i. bij een staalconstructiebedrijf om moverende redenen teruggegeven; mismatch met de rol welke het bedrijf nu acuut nodig heeft

2011-2018 SG API – Harderwijk, Managing Director

Leidende producent (rolvorming) van stalen kwalitatief hoogwaardige ophangsystemen voor systeemplafonds

Omzet <20M€ en ±50fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie
- Lid van European managementteam Saint-Gobain Ceilings
- 20% stijging productiviteit, 50% stijging winst
- Customer intimacy strategy & innovative product development
- International key-account management in export (>20 Landen)
- Consultative sales & project management
- KPI & budget management
- World Class Manufacturing & Operational Excellence & LEAN
- Product/market segmentation (Healthcare, Education and Office)
- Stijging klanttevredenheid (NPS) en medewerkerstevredenheid
- Verbeteren van VGM-cultuur (5S, SMAT) – Safety first
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP-AX Dynamics

2008-2011 SGGS - NL East (4 sites), Regional manager

Groothandelsorganisatie 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
- Key-account, consultative sales & project management
- Customer intimacy strategy & innovative product development
- Product/market segmentation
- Strategische heroriëntatie: verkopen, inkrimpen en samenvoegen
- Verbeteren van VGM-cultuur (5S, SMAT) – Safety first
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP-SAP

Werkervaring

2004-2008 SG 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

2001-2004 SG 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 SG Glass Solutions – NL, diverse functies

Groothandelsorganisatie Saint-Gobain Glass Solutions Netwerk

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

Groothandel in gereedschappen en fabrikant van bevestigingsmiddelen.

Omzet ±1,5M€ en ±15fte

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

“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

Cursussen

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

Bestuursfunctie

Voorzitter Junior Glaskamer | 2009-2011

GBO – Vlakglas Nederland

Voorzitter Nieuws | 1990-1991

Fama Volat- Studievereniging

Bedrijfskunde

Interesses

Reizen, koken, fitness, olieverf schilderen

Personalia

- **Joris van Eekhout**
- Nederlandse en Zwitserse nationaliteit
- Ongehuwd, samenlevend
- Geboren 13 September 1967
- Woonplaats Oosterbeek
- Website <https://imjoris.eu>
- LinkedIn www.linkedin.com/in/jorisvaneekhout-imjoris
- Email vaneekhout.joris@gmail.com
- Mobiel +31 6505 10576

“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