



Joris van Eekhout

Dennenoordpark 8, 6862 VK Oosterbeek (NL)

+31650510576 | vaneekhout.joris@gmail.com

Expertise

- Lijnmanager op directieniveau
- P&L verantwoordelijkheid
- Operationele & commerciële strategie
- Proces- & productie optimalisatie

Joris wordt graag gevraagd voor

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

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 (glas & staal)
- 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!"

Michiel Hendrikse, Investeerder, partner Festos Investments/Glaspunt

Manager Joris

Slagvaardig leiderschap in complexe productieomgevingen

Mijn overtuiging: klantgerichtheid begint met ondernemerschap binnen de organisatie. Door medewerkers ruimte, eigenaarschap en richting te geven, ontstaan wendbare, slagvaardige teams die zorgen voor tevreden klanten en duurzaam rendement.

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-eind-verantwoordelijkheid; vaak in decentrale settings met meerdere vestigingen. Ik ben veelvuldig ingezet op C-level voor het realiseren van groei, herstructureringen, integraties en het verbeteren van commerciële en operationele prestaties – zowel binnen PE-structuren als MKB+ en familiebedrijven.

Ik werk graag hands-on, verbindend en resultaatgericht. Door strategieën te vertalen naar concrete actieplannen en dagelijks mee te bouwen met teams, heb ik in uitdagende markten aantoonbare resultaten gerealiseerd. Ik combineer commerciële scherpte met operationeel inzicht en kijk daarbij graag over de grenzen van de sector heen.

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 Nederlands-Indië, 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.

In mijn leiderschap combineer ik intuïtie met ervaring. Ik verbind makkelijk op alle niveaus van de organisatie en fungeer graag als zichtbaar boegbeeld naar buiten en als inspirerend aanjager intern. Mijn aanpak is pragmatisch, doortastend en gericht op vooruitgang. Complexe dossiers pak ik aan met creativiteit, vasthoudendheid, cijfers als kompas en vooral door te doen.

Ik hecht sterk aan het realiseren van duurzame resultaten, met oog voor de mens én de lange termijn. Mensen omschrijven mij als enthousiast, betrokken, benaderbaar en integer. Ik weet teams te motiveren en te verbinden, en durf waar nodig ook buiten de gebaande paden te denken – altijd met focus op het gezamenlijke resultaat.

Joris van Eekhout • vaneekhout.joris@gmail.com • +31650510576

Opleiding

Operational Management II | 2009

INSEAD – SG Management School Parijs

Operational Management I | 2008

INSEAD – SG Management School
Barcelona

Business Management | 2005

Harvard -SG Management School Brussel

Bedrijfskunde | 1991

Hogeschool van Amsterdam

Afstudeerrichting: Organisatie- en
bedrijfskunde

Werktuigbouwkunde | 1990

Fontys Hogescholen Eindhoven

Afstudeerrichting: Meet & regeltechniek

VWO | 1986

De Rietlanden Lelystad

Trainingen

Verandermanagement in de praktijk | 2023-2024

Ineke Walravens

Lean Six Sigma Greenbelt | 2023

Bureau Tromp

Agile & Agile Leiderschap | 2020

Masterclass - Rini van Solingen

SEO Success Formule | 2020

VIP-training – Robert-Jan 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

2019–heden IM Joris – Oosterbeek, ZZP'er

Zelfstandig Interim manager

- Verander- verbetermanagementopdrachten voor bedrijven in de bouwmaterialen branche (bijv. in glas & staal wereld)

2023-2024 Glaspunt (>15 sites) Partnernetwerkmanager a.i.

- Veranderopdracht: business development van het Glaspuntpartner-netwerk (>15 partners en ± 250fte); selecteren van nieuwe partners, optimaliseren/uitfaseren van bestaande partners
- Het partnersnetwerk van zelfstandige regionale glasbedrijven verzorgt de uitvoering van (24/7) glasschade herstel en verduurzaming

2022–2023 Duits Isolatie (3 sites), Algemeen Directeur a.i.

Duits Isolatie heeft activiteiten op het gebied van isolatie, zonnepanelen en onderhoud met vestigingen in Nijmegen, Zutphen en Borculo.

Omzet <20M€ en ± 100fte; PE-Owned

- Crisis-/overbruggingsmanagement en dagelijkse leiding gedurende werving van nieuwe directeur
- Verbeteren van omzet-/winstgevendheid door procesoptimalisatie
- Teamontwikkeling, rust brengen, versterken betrokkenheid en eigenaarschap van medewerkers
- Implementatie van gewijzigd businessmodel, introductie van KPI's met behulp van PowerBI en optimaliseren van gebruik Bouw7 en Exact

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; PE-Owned

- Crisismanagement en dagelijkse leiding na vertrek directeur
- Rust brengen, versterken betrokkenheid en eigenaarschap
- Rekruteren van nieuwe medewerkers voor uitrol nieuwe strategie
- Onderhouden Glaspuntpartner netwerk in NL
- Optimaliseren van gebruik BAKA Glas software
- Implementatie strategie 2022 ‘conversie, groei en first online’
- Inwerken van nieuw MT en nieuwe algemeen directeur

2011-2018 SG API – Harderwijk, Managing Director

Leidende producent (rolvorming) van stalen kwalitatief hoogwaardige make-to-order ophangsystemen voor systeemplafonds; export >20 landen

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
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP-AX Dynamics

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

Overige

Zorgverlener | 2020-heden

Mantelzorger (85+ mindervalide na hersenbloeding). Realiseren nieuwe leefomgeving en vrijwilliger in zorginstelling

Sabbatical & Travel | 2018-2019

Gekozen voor een sabbaticalverlof om te reizen in het Midden-Oosten.

Voorzitter Junior Glaskamer | 2009-2011

GBO – Vlakglas Nederland

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 +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

Werkervaring

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

Groothandelsorganisatie met eigen isolatieglas productie, enkelglas-productiesnijlijn en volledig glasbewerkingscentrum, make-to-order, projectmatig leveren & plaatsen van beglazing (nieuwbouw & renovatie) en installatieglas montage.

Omzet <35M€ en ± 130fte

- P&L verantwoordelijk, operationele sturing en strategie van regio
- Procesoptimalisatie van productiesites (5S, LEAN, WCM)
- Nieuwe organisatiecultuur, implementatie nieuw ERP-SAP
- Key-account, consultative sales & project management
- Customer intimacy strategy & innovative product development
- Strategische heroriëntatie: verkopen, inkrimpen en samenvoegen

2004-2008 SG Glass Solutions - Arnhem, Site manager

Glas- & verfgroothandel, leveren & plaatsen glas (nieuwbouw & renovatie)

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

2001-2004 SG Glass Solutions - Almelo, Sales manager

- Teamleiding verkoop en project uitvoering leveren en plaatsen
- Interim manager isolatieglas 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

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

Eindhoven – Interim-manager

- Operationele ondersteuning van site manager

Leiden – Site manager

- Crisismanagement - van verlieslatend naar winstgevend
- Implementatie strategische heroriëntatie: sluiting

Amsterdam – Sales representative

- 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%