



Martin Heinhuis

Curriculum Vitae

“Business development zit zowel in het opzetten van nieuwe initiatieven, als ook in expansie van bestaande business. In beide gevallen gaat het over proactief creëren en uitbouwen”.

“Vaak zit het er wel in. De kunst is dat er ook uit te krijgen. Iedere unieke situatie vraagt maatwerk. Dat vraagt bedrijfskundige kennis, maar ook leiderschap, met menselijk inzicht. Zeker belangrijk voor bestaande bedrijven. Ik noem dat emotionele intelligentie”.

“Compleet nieuwe business opzetten vraagt een andere aanpak. Is het een mooi idee, of Is er ook werkelijk behoefte aan? Hoeveel is de markt bereid ervoor te betalen en hoe lang gaat het duren voordat het rendeert? Wat moet de propositie in de markt zijn en hoe moeten we het aanpakken, zodat vlot de eerste producten of diensten verkocht gaan worden”.

“De veelzijdigheid van business development is niet in een hokje te stoppen. Dat geldt ook voor mij en daarom matcht het zo mooi met mijn ambitie, passie en persoonlijkheid”.

“Ik hou van kwaliteit en presteren. Wie ook vanuit mogelijkheden denkt en bereid is daarvoor te gaan, gaat mijn aanpak waarderen en samen gaan we veel plezier beleven”.

“Het verschil zit ook in de details. Het is de stap van goed naar goud”.

PERSOONLIJKE GEGEVENS

Naam: Martin Heinhuis
Adres: Koningsvaren 45
7443 TC Nijverdal
Telefoon: 0548-546324
Mobiel: 06-20432165
E-mail: martinheinhuis@gmail.com
Geboortedatum: 26-09-1974
Geboorteplaats: Emmeloord, Noordoostpolder
Nationaliteit: Nederlandse
Rijbewijs: B en BE

WERKERVARING

03-2011 tot heden: **Interim directeur en/of begeleider van ondernemers en managers**
AANDACHT voor business development

Uiteenlopende opdrachten. Het gaat om het opzetten van business, dan wel het (helpen) uitbouwen ervan. In verschillende rollen. Interim leidinggevend voor een korte of langere periode, en in andere gevallen werkend vanuit een adviesrol, of als persoonlijke coach.

Geen focus op een specifieke branche, als nadeel, maar ook voordeel. Uit de diversiteit heb ik zicht gekregen op allerlei verschillende marktkarakteristieken, verdienmodellen, verkoopmethoden en manieren om de organisatie in te richten. Dit komt van pas bij het ontwikkelen van een maatwerk aanpak, die nodig is voor een uniek vraagstuk.

Recente opdrachten en initiatieven 2016 en 2017:

Interim commercieel directeur

Velosit Nederland B.V., Nijverdal, Twente.

Perspectiefscan en ontwikkeling van een commerciële aanpak, voor deze innovatieve mortelsystemen, voor de bouwbranche. Daarnaast opstart verkoop. Vanuit Duitsland introductie op de Nederlandse markt.

Initiatiefnemer

Dutch New Business, Nijverdal, Twente.

Inzichtelijk gemaakt welke organisaties middelgrote productie- en handelsbedrijven, uit Scandinavië en Ierland, begeleiden bij hun export naar Nederland.

In samenwerking met Business Boost International (Baarn).

Begeleider strategie, marketing en expansie

ELLLA, Een Leven Lang Leren Academie, Regio Groot-Zwolle.

Kwaliteitsbureau in opleidingen en persoonlijke ontwikkeling (leiderschap).

Daarvoor:

08-2015 tot 03-2016: **Interim algemeen en commercieel directeur, mede-eigenaar**

Concept Mobile BV, Wierden, Twente

Context: levering, installatie en beheer van draadloze verbindingen en transporttechnieken van data over coax en glasvezel. WIFI omgevingen voor de meest veeleisende vakantieparken, campings en pretparken.

Vanuit deze functie heb ik de (meer) technische initiatiefnemer geholpen met ontwikkeling van de commerciële strategie. Selectie van marktsegmenten en ontwikkeling van het business- en verdienmodel. Tevens de marketing opgezet en persoonlijk het voortouw genomen in de verkoop en het inwerken van de binnen- en buitendienst. Zodat de initiatiefnemer hier nu qua operatie zelfstandig mee verder kan en is gegaan. Concept Mobile is er inmiddels in geslaagd mooie referenties te realiseren in de absolute top van de Nederlandse markt.

11-2014 tot 07-2015 **Begeleider strategie en marketing**

Ter Hoek Vonkersie B.V., in Rijssen, Twente.

Precisie metaalbewerking in de High Tech maakindustrie. Ambitieuze familiebedrijf, dat rond het 25 jarig bestaan met een aangescherpte bedrijfsstrategie, marketingconcept, website etc. vervolg heeft willen geven aan expansie in Nederland en internationalisatie in Europa. Zie voor een beeld van de aangescherpte en succesvolle propositie de website: www.terhoek.com

01-2014 tot 07-2014 **Adviseur bestuur en projectorganisatie**

Fooddrome, Venlo, Limburg

Onderdeel van de projectorganisatie, die het formuleconcept ontwikkelde en de doorvertaling maakte naar de nodige organisatie en systemen.

Fooddrome zou de grootste Food Experience van NL worden op 7.500 m2 in Venlo. Gefinancierd door PLUS supermarkten. Locatie: voormalig hoofdgebouw v.d. Floriade. Het concept ging op deze mega-locatie echter niet open i.v.m. de nodige vergunning van de provincie Limburg.

03-2011 tot 10-2014: **Algemeen en commercieel directeur, eigenaar**

Centrum voor Gastheerschap, Wierden, Twente

Idee was organisaties en medewerkers, die op een excellente manier persoonlijk contact integreren in hun dienstverlening, een podium te geven. De hoeveelheid geïnvesteerde tijd en geld bood te weinig perspectief, om op de langere termijn de ambitie te gaan realiseren. Deze activiteiten zijn daarom beëindigd.

09-2005 tot 12-2010: **Algemeen directeur en commercieel directeur, mede-eigenaar**
MOTUS Management Groep BV, Apeldoorn

Richting geven aan - en ondersteunen bij - de realisatie van groei-ambities bij onze klanten. Kern was advies te combineren met ondersteuning bij de realisatie daarvan. Van advies op directieniveau, tot en met gedragsverandering, dan wel talentontwikkeling, op de werkvloer.

In totaal 40+ medewerkers in vaste dienst (exclusief de zelfstandigen). In 2008 ontvingen we van de Rabobank en Price Waterhouse Coopers (PWC) de High Growth Award. Een finaleplaats in de categorie snelst groeiende financieel sterke bedrijven in Nederland. Teams leverden diensten op het gebied van:

1. Strategie-advies en begeleiding van MKB-bedrijven
2. Talent en leiderschapsontwikkeling en P&O professionalisering
3. Begeleiding van bedrijfsopvolging bij MKB bedrijven
4. Advies en projectmanagement in de retail

Verantwoordelijkheden bij de MOTUS management groep:

- Strategie en commerciële agenda: marketing, verkoop en ontwikkeling van new business, als ook werving en selectie van medewerkers en managers.
- Selectie en management van externe partners en onderaannemers.
- HR, Juridische Zaken en Officemanagement (stafdiensten).

Eind 2010 verkocht ik mijn 50% belang in de MOTUS Management Groep. Het geheel werd gesplitst. Eén bedrijfsbeëindiging en drie vennootschappen werden verkocht.

06-2002 tot 09-2005: **Senior Projectmanager en rechterhand algemeen directeur (holding)**
Hoofdkantoor, PLUS Supermarkten, De Bilt

Herstructurering coöperatieve structuur en zeggenschap, uniformering processen en automatisering daarvan, op hoofdkantoor-, regio-, als ook winkelniveau, om forse groei van winkels en omzet (verdubbeling) goed te kunnen blijven managen.

10-1999 tot 06-2002: **Projectmanager en rechterhand commercieel directeur (holding)**
Hoofdkantoor, PLUS Supermarkten, De Bilt

Formule-ontwikkeling, assortimentsharmonisatie, overgang naar andere inkooporganisatie, aanpassing conditiestelsel, herinrichting category management, franchise-overeenkomsten, ontwikkeling pilot-stores.

09-1998 tot 09-1999: **Directie-assistent (regio)**
Regionale groothandel, PLUS Supermarkten, Hendrik-Ido-Ambacht

Opzetten klantenservice voor 55 aangesloten winkels.

OPLEIDINGEN

- 2002 - 2003: **Young Management Program**
Nyenrode, Breukelen
- *Persoonlijke ontwikkeling, leiderschap en cultuur- en talentontwikkeling*
- 1996 - 1998: **Economie**
Universiteit van Amsterdam
- *Twee afstudeerrichtingen, te weten logistiek en marketing*
 - *Extra juridische keuzevakken (ondernemingsrecht)*
 - *Driejarig doctoraalprogramma in twee jaar succesvol afgerond*
- 1992 - 1996: **HEAO Commerciële Economie (internationale variant)**
Chr. Hogeschool Windesheim, Zwolle
- *Geen hertentamens, alles in één keer gehaald*
- 1986 - 1992: **MAVO en vervolgens HAVO**
Emelwerda College, Emmeloord

TALEN

Nederlands	Moedertaal
Engels	Goede beheersing in spreken, geschrift en lezen
Duits	Redelijk tot goede beheersing in spreken, geschrift en lezen

INTERESSES EN AANVULLENDE INFORMATIE

- Interesses en hobby's: persoonlijke ontwikkeling en leiderschap, gezin, familie, films, watersport, wandelen, koken, Nederlandse Tafelronde, CBMC en old/youngtimers.

VAARDIGHEDEN EN COMPETENTIES

- Inlevingsvermogen
- Scherpzinnigheid
- Perspectief inzichtelijk maken en inspireren
- Respectvol confronteren
- Structureren
- Delegeren
- Analytisch vermogen
- Conceptueel en strategisch sterk
- Daadkracht

TYPISCH MARTIN

- Proactief creëren en uitbouwen
- Eerlijk en duidelijk
- Niet snel tevreden
- Eerst denken, daarna gericht doen
- Heeft een groot hart voor mensen die graag willen
- Is effectiever met een ondersteunend team, waardoor snelheid gemaakt kan worden
- Stelt duidelijke kaders, maakt heldere afspraken en is veelvragend in opvolging door anderen
- Voelt aan wanneer duidelijkheid nodig is en wanneer een luisterend oor of hulp nodig is
- Geeft binnen de kaders volop ruimte voor ondernemerschap en eigen initiatief!
- Leider

REFERENTIES

Op aanvraag zijn diverse referenties beschikbaar. Ik beschik over een breed en kwalitatief netwerk in verschillende branches.

WEBSITE & CONTACT

www.AANDACHT.nl

@: m.heinhuis@aandacht.nl

Of kom in contact via 06-20432165