

Curriculum Vitae

Personalia

Naam: Goes
Voornamen: Christiaan Joop
Adres: Poortse Bos 14
Postcode/woonplaats: 3951 BK Maarn
Telefoon: Privé: 0343-442474, Mobiel: 06 23695373
e-mail: chris.goes@affekt.nl
Geboorteplaats/datum: Leeuwarden, 12 maart 1954
Geslacht: Mannelijk
Nationaliteit/Burg.Staat: Nederlandse, Gehuwd



Opleidingen

Algemeen

1967 - 1972 HBS-B te Leeuwarden (diploma in 1972)
1972 - 1975 Nederlands Instituut voor Bedrijfskunde "Nijenrode" te Breukelen (diploma in 1975)
1980 - 1981 Marketing Management "NIMA-C" via (IBW); diploma in 1981

Trefwoorden: Senior Consultant, Interim Manager, Marketing Professional B2B.

Sectoren: zakelijke dienstverlening, financiële dienstverlening, internationale handel, ICT, groothandel, logistiek, (thuis)zorg.

Loopbaan/werkervaring

2001 – nu **Affekt** - Zelfstandig Senior Consultant en Interim Manager.

Interim en consultancy opdrachten uitgevoerd industrie, internationale handel, ICT, zakelijke dienstverlening, financial services, woningbouw, overheid, zorg. Een overzicht van uitgevoerde opdrachten en referenties is beschikbaar en wordt op verzoek toegestuurd.

1998 – 2001 **Wim Bosman Groep, 's Heerenberg**, Europese logistieke dienstverlener .

- Directeur Marketing & Communicatie
- Lid MT en lid van het Marketingcomité van het Europese franchiseformule SystemPlus.
- Werkzaamheden & projecten: Ontwikkeling en uitvoering van het strategisch marketing beleid en de daaruit afgeleide Marketing taken en marketing projecten. Vertaling klantenwensen in verbetering bestaande diensten en ontwikkelen en invoeren nieuwe diensten (on-line module zendingen, koeriersdienst, magazine, corporate identity, customer relation events), spreekbuis naar media, HR communicatie, radio commercials, klantentevredenheid meting in kader ISO.

1993- 1998 **Nederlandse Kleding Conventie, Veenendaal**, een dienstverlenende brancheorganisatie van en voor leveranciers (producenten, importeurs) van kleding.

- Manager Marketing en Relatiebeheer
- Lid MT
- Werkzaamheden & projecten: Ontwikkeling en uitvoering marketingbeleid, imagooverandering, overzetten polissen naar nieuwe contractpartner, inrichten interne en externe verkoop, organiseren ledenbijeenkomsten, seminars, overname en implementatie merken database, geautomatiseerde opgave achterstallige vorderingen, spreekbuis naar media.

1990 - 1993 **Veneka B.V., Beuningen**, in- en verkooporganisatie van Kantoor vakhandelaren (retailers).

- Marketingmanager All Office (one stop shop formule)
- Lid MT van Veneka
- Werkzaamheden & projecten: realisatie nieuwe landelijke formule All Office: voorzitten ledenbijeenkomsten, marketing- en formulebeleid, werving nieuwe leden, contractbesprekingen leveranciers, Private labels, productie Magazine, spreekbuis naar media.

1982-1990 **Amsterdam-Rotterdam Bank NV, Amsterdam** (hoofdkantoor).
marketingfuncties zakelijke en particuliere markt

- Marketing Manager Investment Banking Grootbedrijf – projecten: kredietverlening op maat, speciale publicaties, introductie Europa '92 en Eurodesk (via fusie Amro Bank en Generale Bank), marketingacties met kantorennet met deze nieuwe "client group one stopshop" aanpak.
- Marketing Manager Private Banking Zware Particulieren; projecten: marketingacties hypotheek, creditcards, deposito's, levensverzekeringen, lijfrentes, ontwikkeling producten en diensten voor seniorenmarkt; introductie van databasemarketing.
- Product Manager Edelmetaal & Munten; projecten: marketingacties beleggingsproducten edelmetaal in samenwerking met kantorennet, ontwikkeling girale beleggingsvorm.

1979-1982 **Drijfhout & Zoon's Edelmetaalbedrijven BV, Amsterdam**, edelmetaalverwerkende industrie voor consumptieve (sieraden) en industriële toepassingen.

- Marketing Manager & Directie support
- Werkzaamheden & projecten: ontwikkelen van marketing strategie en marketing communicatie instrumenten, introductie platina sierraad, opening nieuwe locatie, e.v.a.

1977 – 1979 **Daarnhouwer & Co's Handelmaatschappij BV, Amsterdam**, internationale handel in commodities (koffie, cacao en zuidvruchten).

- Assistent Trader

1976 - 1977 **Ministerie van Defensie - dienstplichtig militair**

Reserve Kapitein bd., 2e luitenant; parate tijd: Hoofd Sectie Voorlichting 42e PainfBrig, Assen.

1975 – 1976 **Nederlands Franse Kamer Van Koophandel en EVD, Parijs.**

Projectuitvoerder in kader van samenwerking met Kamer van Koophandel met Ministerie van Economische Zaken

Opleidingen

Specifiek Marketing en Communicatie

- Cursus Public Relations via Instituut Sociale Wetenschappen (ISW); diploma in 1980

Diverse Management trainingen

- Managers Effectiviteitstraining "Reddin" - Voortgezette Kader Opleiding Amro Bank
- "Face to Face" selling skills - Management van Cultuurverschillen
- Management by Krauthammer international

Diverse Bankcursussen:

- Forex - Effecten - Binnen- en Buitenlands betalingsverkeer

Computerkennis:

- Microsoft Office: MS Word, MS Outlook, MS Powerpoint, MS Excel, MS Acces,;
- CMS webmarketing, online marketing

Vaardigheden/eigenschappen

Commercieel en strategisch inzicht, teambuilder, communicatief, analytisch, ondernemend en sociaal vaardig. Taakgericht leiderschap op coachende, mensgerichte wijze, organisator, innovatief, oplossingsgericht.

Talenkennis

	Spreekvaardigheid	Schrijfvaardigheid
Engels	goed	goed
Frans	redelijk	redelijk
Duits	goed	redelijk

Nevenfuncties

Voorzitter MRM Vakgroep (Marketing Resource Management)

Chapter Directeur (voorzitter) BNI chapter Rembrandt van Rijn Amersfoort (Businessclub)

Lidmaatschappen:

Nederlands Instituut voor Marketing (NIMA)

Business Network International (BNI)

Beukenrode Business Club (Ondernemersvereniging)

Platform voor Innovatieve Marketing (PIM)

Overzicht van uitgevoerde consultancy en interim management opdrachten

Interim-opdrachten

- Health Navigator BV - Breda; gedurende 1 jaar interim Projectmanager van een door BOM (Brabantse Ontwikkelings Maatschappij) gesubsidieerd innovatief project van effectmeting van 2 projecten: voedingssupplement en natuurbeleving bij Vroegdementeren. 2007-2008; samenwerking met medisch wetenschap, laboratoria, voedingsindustrie, Zorg (regionale zorgautoriteiten), media, patiëntenverenigingen; budget € 300.000; gemiddeld 2-3 dagen per week 2007-2008.
Rapporteren aan: Algemeen Directeur Health Navigator
Resultaten: project Natuurbeleving van de grond gekomen; project voedingssupplement door onvoldoende afspraken voorafgaand aan project binnen gestelde termijn van subsidie niet o stand gekomen, wel geheel voorbereid voor nieuwe subsidieronde.
- Vivent – Integrale thuiszorgorganisatie in Den Bosch; Gedurende 9 maanden Interim Divisie Directeur Bijzondere producten bij Vivent Plus, met als bijzondere opdracht het voorbereiden van een fusie met de zelfde divisie bij STBNO en invoeren bedrijfsmatig handelen. Dagelijks leiding geven aan managers Zorgcentrale (callcentre), Thuiszorgwinkel en hulpmiddelenverstrekking, Voedingsvoorlichting en dieetadviesing, Services, Alarmering, Maaltijdvoorziening en Cursusbureau. In totaal 65 mensen 3-4 dgn per week 2004-2005
Rapporteren aan: Bestuursvoorzitter Vivent
Resultaten: bedrijfsmatig denken en handelen op aantal productgroepen succesvol ingevoerd; onderzoek naar fusie afgerond, positief toekomstperspectief vanwege bundeling inkoop, echter vanwege andere strategische koers fusiepartner is fusie op lange baan geschoven.
- STBNO – Integrale thuiszorgorganisatie in Uden; Interim manager Beleid & Strategie bij Stichting Thuiszorg Brabant Noord-Oost (vervaardiging strategisch Ondernemingsplan, communicatiebeleid; businessplannen bedrijfsonderdelen, introductie PMC's, e.a.); leiding geven aan enkele consultants en ondersteuning bieden aan Directeuren V&V, JGZ, Kraam en Actief ("plus" producten); gedurende periode van 2 jaar gem. 2-3 dagen per week 2003-2005.
Rapporteren aan: Bestuursvoorzitter STBNO
Resultaten: PMC's structureel ingevoerd; ondernemingsplan opgezet en ingevoerd, kwaliteitsproject gestart en begeleid.
- Woonzorg Nederland – Landelijke woningcorporatie in Amsterdam; als Interim Manager belast met ontwikkelen en implementeren van een Ondernemingsplan en Marketingplan en lid Veranderteam bij Woonzorg Nederland voor een periode van 10 maanden gem. 3 dagen per week 2001-2002.
Rapporteren aan: Voorzitter Raad van Bestuur
Resultaten: strategische oriëntatie geaccepteerd; verandering en reorganisatie begeleid; marketingplan aangezet

Consultancy-opdrachten

Verschillende Onderneming- en Marketingplannen plus begeleiding en uitvoering:

- Marketing Management ondersteuning aan Bark Consult (HRM advisering en coaching) augustus 2009-nu; rapporteren aan algemeen directeur. Resultaat: planmatig en gerichte strategie voor komende 3-5 jaar.
- Marketing Management ondersteuning aan Localyse (ICT geografische data analyse consultancy) juli 2009 – nu; rapporteren aan algemeen directeur. Resultaat: verbeterpunten bestaande marktwerking instrumenten wordt opgepakt; voorstel aan Belgische investeerders in najaar 2009 uitgevoerd.
- Marketing management ondersteuning effectiviteit beoordeling De Werkmaatschappij (SSC van centrale overheid) – september 2008-februari 2009; vervolg in najaar 2009.
Rapporteren aan: Directeur De Werkmaatschappij
Resultaat: uitvoering Opdrachtgever tevredenheid Onderzoek, Klanten tevredenheid Onderzoek; resultaten in werkconferentie te bespreken en verbeterpunten doorvoeren en begeleiden.
- Algemene marketing management ondersteuning voor Fotowinkel.nu te Zeist – 2008-nu; rapporteren aan de Algemeen Directeur-eigenaar. Resultaat: marketingplan opgezet en uitvoering van onderdelen is gestart.
- Algemene marketing ondersteuning voor FDL Werving & Selectie te Leusden – 2008
Rapporteren aan: Algemene Directeur-eigenaar

Resultaat: gefaseerde invoering en begeleiding bij ontwikkeling marketingplan en uitvoering ervan

- Algemene marketing ondersteuning voor Open Mind – Open Source Softwareconsultancy te Dronten – 2008
Rapporteren aan: Algemene Directeur-eigenaar
Resultaat: gefaseerde invoering en begeleiding bij ontwikkeling marketingplan en uitvoering ervan
- Vervaardigen van onderneming- en marketingplan voor ICT softwaresysteem Plain Synergy (multi channel marketing instrument) van Da Vinci – maart 2008 - nu
Rapporteren aan Directeur – partner van Ventures
Resultaat: marketingplan ontwikkeld; uitvoering start zodra overeenstemming over invoering van marketingplan met 2^e aandeelhouder is afgerond.
- Marktintroductie plus workshop voor coaches ten behoeve van het Instrument voor Preventie Psychisch Ziekteverzuim. Maart-mei 2007
Rapporteren aan: Directeur-eigenaar
Resultaat: succesvolle begeleiding van de marktintroductie
- Mede oprichter van Veiligheidsborden.net, platform voor veiligheid op het werk voor advisering, training, ontwikkelen van evacuatieplannen en levering en plaatsing veiligheidsborden - 2007
Rapporteren aan: collega mede eigenaren
Resultaat: diverse opdrachten voor audits brandveiligheid en levering en installatie van borden, evacuatieplannen, inrichting webshop, afhandelen van opdrachten en bestellingen, e.d.
- Mede initiatiefnemer en lid redactieraad van het Ledenmagazine van Port4Growth, platform voor groeiondernemingen in Nederland 2006, 2007, 2008 - nu
Rapporteren aan: mede partners directeuren eigenaren
Resultaat: 0-nummer gereed en werving advertenties ingezet, wegens economische crisis is het project stilgelegd.
- Stichting Beukenrode - Doorn (Conferentiecentrum- vergaderen, horeca - op landgoed met Jeugdzorg doel) 2006, 2007 – ontwikkelen ondernemingsplan plus begeleiding implementatie; doelstelling inkomensbestendige toekomst ontwikkelen om ideële doelen te kunnen blijven ondersteunen.
Rapporteren aan: directeur en Bestuursleden Stichting
Resultaat: goedgekeurde strategische visie dat tot verdere professionalisering van het beheer van het landgoed leidt.
- Du Plessis – Kaapstad (Wijnproducent kwaliteitswijn uit Zuid Afrika) ism Toorank Distilleries Group 2006, 2007 – ontwikkelen marketingplan voor Nederlandse markt plus implementatie (marktintroductie, merkenbouw). 2006-2008
Rapporteren aan directeur-eigenaar wijnestate
Resultaat: succesvolle marktintroductie (binnen 3 maanden 26 verkooppunten)
- Euronorm – Veenendaal (Kenniscentrum voor EU wetgeving en normering) 2006 – ontwikkeling ondernemingsplan plus begeleiding implementatie. 2006
Rapporteren aan: directeur-eigenaar
Resultaat: geaccepteerde strategische visie en gefaseerde implementatie van actiiteiten
- CareMobile – Deventer (EDP via Internet oplossing in meerdere talen voor patiënten) 2006 – ontwikkeling ondernemingsplan plus deel implementatie.
Rapporteren aan: directie leden
Resultaat: marketingplan vervaardigd en geaccordeerd; bij gebrek aan financiering is dit project niet van de grond gekomen.
- Health Navigator – Breda (DNA-profiel gekoppeld aan persoongerichte voedingsadviezen) 2006 – ontwikkelen marketingplan plus gedeeltelijke implementatie.
Rapporteren aan: algemeen directeur
Resultaat: goedgekeurd marketingplan en begeleiding bij uitvoering (zie ook Project Health Navigator ism BOM)

- Nocore – Uden (ICT leverancier) voor Nederlandse thuiszorgmarkt 2006, 2007 – marktverkenning tbv strategische besluitvorming plus plan van aanpak en gedeeltelijke implementatie.
Rapporteren aan: Algemeen directeur
Resultaat: geaccepteerd marketingplan voor bewerking Thuiszorg
- De Burcht - Rotterdam (verzorging – verpleeghuis van Zorggroep Rijnmond) 2006 – begeleiding bij ontwikkelen en implementeren van marketingcommunicatieplan dat als format voor gehele groep moest dienen.
Rapporteren aan: Algemeen Directeur
Resultaat: geaccepteerd marketing communicatieplan, succesvolle opening van nieuwe zorgconcept De Burcht.
- Teurlinx & Meijers Meubelindustrie – Oirschot (houten meubelen producent) 2003-nu – begeleiding directie bij implementatie van het ontwikkelde ondernemingsplan voor eigen merkmeubelen.
Rapporteren aan: Directieleden
Resultaat: geaccordeerd ondernemings- en marketingplan voor eigen meubellijn plus begeleiding van uitvoering op onderdelen.
- CBI – Rotterdam (Agentschap Ministerie Buitenlandse Zaken voor ontwikkelingssamenwerking) – ontwikkelen en implementeren van een Sector Export Marketing Plan Nepal (Handmade paper), Filippijnen (Handmade paper en automotive) en India (Banking, Organic products) 2002, 2003, 2004
Rapporteren aan: Programma managers
Resultaten: met succes afgeronde workshops en aanpak sector export plannen
- CdC-Toorank wines & spirits - Didam (Distilleerderij, bottelarij, agentschappen gedistilleerd) 2003 – begeleiden directie bij ontwikkelen van strategisch beleid; diverse workshops.
Rapporteren aan: Algemeen Directeur
Resultaat: geaccordeerd strategisch beleid plus begeleiding bij invoering op onderdelen
- “Het ICT-Huis” – Tilburg (ICT franchiseconcept) 2003 – ontwikkelen en implementeren ondernemings- en marketingplan voor franchise concept.
Rapporteren aan: Directie
Resultaat: geaccordeerde strategie en plan van aanpak plus begeleiding op onderdelen
- FS Systeem Benelux - Barneveld (retail displays) 2003 – ontwikkelen plus begeleiding van marketingplan.
Rapporteren aan: directie en commissaris
Resultaat: geaccordeerd marketingplan plus begeleiding op onderdelen
- FineAtWork – Haarlem (HRM Internetconcept) te Hoofddorp 2002 – ontwikkelen marketingplan.
Rapporteren aan: directeur-eigenaar
Resultaat: succesvolle introductie en doorontwikkeling van het HRM internetconcept
- Interzuid Transport BV - Venlo (transport, opslag, logistics) 2001 – ontwikkelen marketingplan.
Rapporteren aan: Commercieel directeur
Resultaat: geaccordeerd marketingplan plus begeleiding onderdelen

Diverse marketing project opdrachten

- Ontwikkelen en in de markt zetten van workshop ‘Marketingplan in 1 Dag’ sept 2009, initiatief van Affekt – nu
- Ontwikkelen en in de markt zetten van een MRM tool Carenz Promo voor on-line aanschaffen van drukwerk en relatiegeschenken te Doorn – 2007
Rapporteren aan: directeur-eigenaar
Resultaat: maandelijkse marketingcommunicatie ondersteuning
- Aantal klantentevredenheidonderzoeken voor Kappa Zedek (verpakkingsindustrie te Deventer – nu SmurfitKappa) 2003, 2005, 2007 en Kappa de Zeeuw (verpakkingsindustrie te Eerbeek) 2002, 2004, 2007
Rapporteren aan: directeur-eigenaar
Resultaat: rapportage klantentevredenheid
- Organisatie en uitvoering Engelstalig Relatie-evenementen voor Distillery Group Toorank BV 2004, 2007
Rapporteren aan: Directeur eigenaar

Resultaat: succesvol seminar; vergroting klantenbinding en afspraken over productontwikkeling

- Publicaties "Successful cooperation" in magazine CBI (Agentschap Ministerie Buitenlandse zaken) 2005;
Rapporteren aan: Hoofd Redactie
Resultaat: 3-tal publicaties welke integraal zijn opgenomen in het maandelijkse wereldwijd verspreide magazine.
- Positioneringvoorstel voor Stater ICT Nederland te Leusden (ICT bedrijf hypotheekadministraties) 2002
Rapporteren aan: Directeur ICT
Resultaat: strategie notitie, welke vervolgens is overgenomen en ingevoerd in bestaande gremia
- Opzet en implementatie van Intranet site bij Landelijk Expertise Centrum Diversiteit bij Politie Nederland te Apeldoorn 2002
Rapportage aan: Directeur ExpertiseCentrum
Resultaat: voorstel voor intranetsite plus begeleiding implementatie
- Medewerkers tevredenheidmeting bij Stater ICT Nederland te Leusden 2002
Rapporteren aan: Directeur ICT
Resultaat: rapportage klantentevredenheid
- Marktstudie Nederlandse wijnmarkt voor Bonnard International 2001
Rapporteren aan: Directeur eigenaar
Resultaat: met goed gevolg uitgevoerde opdracht voor Bonnard bij grote Internationale importeur van gedistilleerde dranken.

Overige

- Assesment ondersteuning bij Beljon + Westerterp voor algemeen management en commerciële marketing functies – augustus 2008 - nu
- Docent/trainer Marketing Management Nima B2 bij het NCOI 2002, 2003, 2009 en Docent bij HBO Nederland 2009 (Experience marketing, Duurzaam Beleid, Communicatie)
- Jurylid NCOI opleiding MBA Business Development 2006
- Voorzitter en initiatiefnemer Vakgroep Marketing Resource Management maart 2008 – nu
- (Mede) organisator jaarlijks Heuvelrug Bedrijven Golf Toernooi