

# Jochem Donker

Ervaren Manager | Resultaat & Organisatiesensitiviteit



## Profielschets

Ik ben een gedreven en resultaatgerichte people manager met ruim 20 jaar ervaring in het succesvol aansturen van teams en optimaliseren van processen binnen zowel de financiële dienstverlening (ABN AMRO, Deutsche Bank) als commerciële organisaties. Met een scherpe focus op commercie, organisatiesensitiviteit en het creëren van draagvlak, weet ik teams te motiveren en samen concrete resultaten te boeken. Mijn analytisch vermogen en aanpakkersmentaliteit stellen mij in staat om vooruitgang te realiseren. Voor mij bestaan er geen obstakels, alleen kansen om te benutten en groei te versnellen.

## Kerncompetenties

Leiderschap & Coaching	*****
Procesoptimalisatie	****
Resultaatgerichtheid	*****
Organisatiesensitiviteit	****
Communicatie	****
Analytisch Vermogen	*****
Projectmanagement	****



06 25 47 8898



Hilversum, Noord Holland



jochem@connexivity.nl



www.connexivity.nl



LinkedIn.com/in/jochem-donker-95510621

## Werkervaring

Ostrica Vermogensbeheer

**General Manager Sales Operations** | Okt 2022 – Okt 2024

- ❖ Aangestuurd dagelijkse operatie (15 fte), projectorganisatie en externe partners.
- ❖ Processen geoptimaliseerd, resulterend in 20% efficiëntieverhoging en 35% kostenbesparing.
- ❖ Communicatie en kwaliteitscontrole verbeterd, operationele prestaties gemonitord via KPI's.

**Sales & Marketing Manager** | Mar 2021 – Jun 2022

- ❖ Acquisitieproces heringericht en leadkanalen geoptimaliseerd, leidend tot 50% stijging dealconversie.
- ❖ Commerciële effectiviteit verhoogd door systeemoptimalisatie en marketingtools.
- ❖ Data-gedreven acquisitieblauwdruk ontwikkeld met KPI's en SLA's.

PinDirect by Cyber & Mason

**General Manager Sales & Marketing - Operations (MT)** | Apr 2020 – Mar 2021

- ❖ MT-lid, aangestuurd Sales, Customer Care, Delivery en Marketing (19 fte), P&L verantwoordelijk.
- ❖ Operationele doelen vertaald uit visie, KPI's en SLA's bewaakt.
- ❖ Processen geprofessionaliseerd, teamontwikkeling gefaciliteerd, conversie en klantbehoud verhoogd.

**Head of Sales & Marketing (MT)** | Feb 2019 – Mar 2020

- ❖ MT-lid, verantwoordelijk voor Sales, Customer Care en Marketing (12 fte).
- ❖ Operationele doelen gesteld en bewaakt, P&L verantwoordelijk.
- ❖ Processen gestroomlijnd, teamontwikkeling gestimuleerd, Customer Life Cycle en leadconversie geoptimaliseerd.

## Opleidingen

- ❖ Haarlem Business School HBO Business & Retail management 2001 - 2005

## Cursussen

- ❖ Online Marketing | ICM 2018
- ❖ Business English | Elycio Talen 2018
- ❖ Bankopleidingen #6 | Nibe-SVV 2006 - 2011
- ❖ Leergang leiderschap | Schouten & Nelissen - 2008

## Nevenactiviteiten

- ❖ Gastdocent Week van Het Geld
- ❖ Voorzitter Vereniging van Eigenaren | 2020 – Heden
- ❖ Voorzitter Young Network Deutsche Bank | 2014 – 2016
- ❖ Vrijwilligerswerk Amaris Gooizicht | 2007 - 2012

## Overige informatie

- ❖ Referenties op aanvraag beschikbaar.

Deutsche Bank

### **Vice President I Sales Manager Grootbedrijf** | Nov 2015 – Dec 2018

- ❖ Verantwoordelijk voor het verkoop- en acquisitiebeleid en de realisatie van operationele en financiële doelstellingen, wat strategisch inzicht en resultaatgerichtheid vereist.
- ❖ Ontwikkelde KPI's en performance management systemen om voortgang te monitoren en te sturen.

### **Vice President I Sales Manager MKB** | Feb 2012 – Oct 2015

- ❖ Verantwoordelijk voor verkoop- en acquisitiebeleid, realisatie operationele en financiële doelen.

### **Assistant Vice President I Sales Consultant MKB** | Oct 2010 – Jan 2012

- ❖ Verantwoordelijk voor optimaal functioneren verkoop- en acquisitiebeleid en 'brand development'.

ABN AMRO Bank N.V.

### **Account Manager MKB I District Utrecht** | Oct 2008 – Sep 2010

- ❖ Relatiebeheer met 500 klanten, verantwoordelijk voor advisering, beheer en commerciële bewerking.

### **Hoofd Commerciële Binnendienst Zakelijk & MT lid** | Jul 2007 - Sep 2008

- ❖ Aangestuurd commercieel- en operationeel ondersteunende teams (23 fte), MT-lid.
- ❖ Mede verantwoordelijk voor algeheel beleid, strategie en procedures.

### **Teamleider Accountmanagement Binnendienst Zakelijk** | Jun 2006 – Jul 2007

- ❖ Manager afdeling Accountmanagement Binnendienst Zakelijk (8 fte).
- ❖ Verdrievoudiging klantcontacten en gespreksvoorbereidingen gerealiseerd.

RefleXie

### **Oprichter/eigenaar** | 2003 - 2005

- ❖ Onderzoeksbureau naar consumentengedrag in de retail.
- ❖ Opdrachtgevers o.a. ABN AMRO, Fortis, Fair Trade, INHolland, Philips, Enorm, Intergamma.

### **Docent Commercie & Ondernemerschap bij diverse onderwijsinstellingen**

Parttime | Jan 2017 - Present

- ❖ Draag commerciële expertise over als docent.
- ❖ Combineer praktijkervaring met coaching en educatie.
- ❖ Ontwikkel lesmateriaal, coacht studenten en verbind onderwijs met bedrijfsleven.