

HANS KAAT

Head of Sales Nederland



MY PERSONAL PROFILE

"Mijn kracht is om mensen met elkaar te verbinden en te inspireren door coaching op talenten en capaciteiten. Een ervaren peoplemanager, een verbinder pur sang die door oprechte interesse en betrokkenheid en door het stellen van ambitieuze doelstellingen mensen motiveert. Ik haal mensen graag uit hun "comfortzone" om ze te laten groeien en om ze meer vertrouwen te geven.

Ruim 35 jaar ervaring in het verkopen van producten en diensten alsmede ruim 20 jaar ervaring als leidinggevende, waarvan ruim 10 jaar MT-lid. Ik heb een be- wezen reputatie om in de samenwerking met verkoopteams ambitieuze doe- len te behalen. Een sterke leider met de capaciteit om omzet te vergroten en strategieën te ontwikkelen om klanten verder uit te bouwen en om nieuwe klanten te winnen. Sterk in Business Development en in het structureren van organisaties.

Koolwitje 15, 7323 SR - Apeldoorn

0639 405 670

hanskaat67@gmail.com



Skills

New Business Development

Strategic Planning

Communication Skills

Public Speaking Skills

Team Management

Trainer (Sales & Communication - nlp trainer)

Business Process Improvement

Hunter

Teambuilding



Software

Powerpoint



Microsoft Excel



Acrobat Indesign



LinkedIn



huidig
juli 2023

Head of Sales Nederland

Disaronno International BV

- Eindverantwoordelijk voor de Nederlandse markt; ON- en OFF-Trade, Retail & Horeca groothandels
- Ontwikkelen van campagnes en productactivaties
- Aansturen van het commerciële team (14 fte) en relatiebeheer van een aantal National Accounts
- Structureren organisatie; bepalen KPI's (+ scorecard) en meedenken over personeelsbeleid
- Ontwikkelen van de commerciële groeistrategie en maken van salesplannen

juni 2023
- sept 2012

Commercieel Manager - MT-lid

Abena Re-Seller BV

- Eindverantwoordelijk voor de Nederlandse markt (inkoop, voorraadbeheer, prijsstrategie etc.)
- Ontwikkelen van de commerciële groeistrategie en lanceren nieuwe concepten met productmanager
- New Business Development. Omzetgroei gerealiseerd van 850K euro naar 7.500K euro. Focus op groothandels Horeca, Schoonmaak, Verpakkingen en Key Account klanten in de Voedingsindustrie
- Aansturen van het commerciële team (8 fte), coaching on the job en het verzorgen van (product- en (NLP) sales trainingen (koude acquisitie)

aug 2012
- juli 2010

National Accountmanager

Initial Hokatex BV

- Omzetverantwoordelijk voor 35 National Accounts Horeca & Retail (omzet 5.500K euro)
- Begeleiden van offertetrajecten, oa. tenders & aanbestedingen
- Coaching on the job van Account Managers

juni 2010
- juni 2009

Accountmanager Large Accounts

Maas International BV

- Omzetverantwoordelijk voor 50 Key-Accounts met meer dan 500 medewerkers
- Begeleiden van offertetrajecten, oa. tenders & aanbestedingen
- Opstellen en beheren van raamcontracten en bewaken afspraken
- Acquisitie (50%)

juni 2009
- febr 2006

Senior Accountmanager

Consolid BV

- Relatiemanagement National Accounts en opvolging vanuit de 7 vestigingen
- 50% werkzaam voor Frink BV - acquisitie voor coach trajecten



Education

1987 - 1988 HEAO
 1984 - 1987 MEAO
 1980 - 1984 MAVO



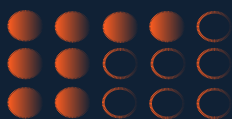
Certifications

2023 Cursus Adobe Illustrator + Mailchimp
 2022 Cursus Adobe Indesign gevorderden
 2021 Cursus Adobe Indesign basis
 2021 EOS Entrepreneurial Operating System
 2019 Opleiding NLP trainer
 2012 Strategic & Conceptual selling
 2012 NLP Master opleiding
 2011 Europese aanbestedingen (VDCL)
 2008 NLP Practitioner opleiding
 2007 Business English
 2003 LIFO (Life Orientations)
 2002 Business English
 1999 Account Management (ISBW)
 1998 Financieel Management (ISBW)
 1996 Slijterijvakdiploma
 1994 NIMA Sales B
 1993 Business English
 1992 NIMA-A



Languages

English
 Spaans
 Duits



febr 2006
 - jan 2000

Area Sales Manager

Lyreco Nederland BV

- Coachen en begeleiden van 11 accountmanagers. Voornamelijk coaching "on the job"
- Verzorgen van product- en salestrainingen
- Werving- en selectie van nieuwe medewerkers
- Omzet- en marge verantwoordelijk voor regio Noord-Nederland

jan 2000
 - sept 1996

Accountmanager Horeca

Heineken Brouwerijen NV

- Verantwoordelijk voor het beheren van 200 Horeca klanten in Amsterdam
- Beoordelen en verstrekken van financieringsaanvragen en het afwikkelen van faillissementen
- Acquisitie
- Verzorgen events en jubilea bij klanten en promotionele activiteiten

juli 1996
 - juli 1995

Accountmanager Retail & Horeca

Seagram Nederland BV

- Verantwoordelijk voor beheren klanten (Groothandels, Slijterijen & Horeca)
- Acquisitie (40%)
- Introduceren van nieuwe producten en initiëren van salesacties

juli 1995
 - sept 1989

Senior Salespromotor

Rothmans Nederland BV

- Verkopen assortiment en introduceren en promoten van nieuwe merken
- Omzet- en margeverantwoordelijk voor regio Amsterdam
- Acquisitie (40%)
- Opleiden en begeleiden van collega's en nieuwe medewerkers
- Organiseren van beurzen en evenementen