



TIM VAN OOSTERHOUT

SPECIALISATIES

- Persoonlijke effectiviteit en Time-management, Project Management, Managementvaardigheden;
- marketing/Sales, Brand Management, Marketing Management, Campagne Management, Event Management, Sales Management, Strategische Sales Planning, Account Management, QRM, Category Management, POS optimalisatie.

COMPETENTIES

- Walk your talk, dan ben ik. Vanuit persoonlijke ervaring en overtuiging, leer ik mensen graag hoe ze weer regie kunnen krijgen op hun werk, hoofd- van bijzaken kunnen scheiden en veel meer kunnen in minder tijd. Met handige tools en praktische inzichten, breng ik ze terug overzicht en structuur, controle en rust. Zodat ze weer deadlines en doelstellingen halen, zonder dat de orde van de dag ze continue overstemt.
Ik beseft dat het bij het realiseren van een professionele ambitie altijd draait om de rode draad van merk en product of dienst. Ook als je dat product zelf bent. Het samenspel tussen sales en marketing boeit me daardoor ook enorm.
Maak waar wat je zegt en zorg dat je in één klap herkend wordt in wat je wil zijn, bij elke uiting die je doet. En het draait daarbij zeker om mensen. Ik bouw graag een team van stevige professionals, zet de lijn uit en ga gestructureerd aan de slag. Ik geef zoveel ruimte als mogelijk, zoveel sturing als nodig. Creëer draagvlak bij stakeholders intern en extern en houd scherp oog op verschillende belangen.

WERKERVARING

DIRECTEUR-EIGENAAR, VAN OOSTERHOUT MANAGEMENT BVBA, TURNHOUT (INTERIMMANAGEMENT, TRAINING, PRESENTATIES, STRATEGISCHE PARTNERSHIPS EN CO-CREATIE, ONTWIKKELING MARKETING- EN SALES STRATEGIEEN)

- December 2014 – heden.

EIGENAAR VILLA HORTENSIA, B&B, TURNHOUT

- Mei 2008 – heden.

CCO-PARTNER MOSQUITNO BV, ROERMOND & HONGKONG (ONTWIKKELING, PRODUCTIE EN VERMARKTEN VAN INNOVATIEVE ANTI-MUGGEN EN ANTI-INSECT PRODUCTEN OP BASIS VAN NANO-TECHNOLOGIE EN TRENDY MARKETINGCONCEPTEN IN 68 LANDEN, LID VAN DRIE-KOPPOGE DIRECTIE, SALES- EN MARKETINGDIRECTEUR, COMMERCIEEL VERANTWOORDELIJK VOOR EMEA EN AZIE)

- December 2014 – Juli 2016.

CO-OWNER EAU D'ANVERS, TURNHOUT (ONTWIKKELING VAN PARFUMS EN FLAVOURS VOOR DE COSMETISCHE- EN LEVENSMIDDELEN INDUSTRIE, STRATEGISCH PARTNERSHIP, FINANCIEL MANAGEMENT, MARKETING MANAGEMENT)

- September 2011 – Januari 2016.

MT LID, CAMPAIGN DIRECTOR SYNPACT, 'S-HERTOGENBOSCH (FULLSERVICE MARKETING- EN EVENTMANAGEMENT BUREAU, VERANTWOORDELIJK VOOR CORPORATE CAMPAIGNS DIVISIE, AANSTUREN TEAM PROJECT- EN CAMPAGNE MANAGERS HAARLEM EN 'S-HERTOGENBOSCH, VERANTWOORDELIJK VOOR ONDERNEMERS, MARKERING MET STRATEGISCHE PARTNER MKB-NEDERLAND EN VNO NCW (1 DAG P/WK VANUIT MALIETOREN IN DEN HAAG). VERANTWOORDELIJK VOOR (SEMI) OVERHEIDS KLANTEN, MINEZ, MIN SZW, KVK, TNO, UWV, MIN VEILIGHEID EN JUSITITIE)

- Mei 2011 – December 2014.

MT LID, OPERATIONAL MANAGER SYNPACT, 'S HERTOGENBOSCH (FULLSERVICE MARKETING- EN EVENTMANAGEMENT BUREAU VERANTWOORDELIJK VOOR DAGELIJKS MANAGEMENT KANTOOR 'S-HERTOGENBOSCH (12 PROJECT-CAMPAGNEMANAGERS WEEK VAN DE ONDERNEMER EN ONDERNEMERS CONGRESSEN, 4 OFFICE MEDEWERKERS EN CUSTOMER SERVICE TEAM 16 FTE).MEI 2008 – HEDEN.

- Mei 2008 – heden.

MANAGER UNIQUE, USG PEOPLE ALMERE (VERANTWOORDELIJK VOOR VESTIGINGEN TILBURG, WAALWIJK, OOSTERHOUT, BERGEN OP ZOOM EN GORINCHEM)

- Januari 2004 – September 2006.

CONSULTANT CEK BENEFITS BV GELDROP (FINANCIEL ADVIES ARBEIDSVOORWAARDEN EN PENSIOEN)

- Mei 2002 – December 2004.

OPLEIDING

- Strategic Management TIAS SCHOOL FOR BUSINESS AND SOCIETY, Tilburg, Post Msc.
- Nederlands Recht, Universiteit Maastricht, Msc.
- Commerciële economie, Hoge School Zuid, Sittard (Nima A & Nima B), Bachelor.
- Gezondheidswetenschappen, Universiteit Maastricht, Propedeuse.
- Sint Oelbert Gymnasium.

HOBBY'S Hardlopen, hockey, mountainbiken, koken, wijn, reizen, Formule 1.