

Beste,

Creativiteit, klantgerichtheid, teamplayer, stressbestendigheid en doorzettingsvermogen. Dit zijn de kenmerken die het meest bij mijn 'handen uit de mouwen' mentaliteit passen. Niet alleen wens ik mijn ervaring verder uit te breiden, maar tevens lijkt het me een grote uitdaging om te kunnen meewerken aan de doelstellingen van een dynamisch bedrijf.

Ik ben zeer taalvaardig en sta mensen op een directe, vriendelijke en efficiënte manier te woord. Naast een organisatietalent, ben ik ook een echte problemsolver.

Na mijn sales ervaring bij mijn huidige werkgever, Coca-Cola, ben ik op zoek naar een nieuwe uitdaging. Een uitdaging die ik niet vastpin op één bepaalde functie. Voor mij is de hoofddoelstelling, mezelf blijven ontwikkelen in een klantgerichte omgeving.

People management, in functies als Regio Verantwoordelijke of Account Manager, sluit perfect aan bij mijn positieve ervaring die ik had na mijn development center bij Berenschot Belgium waar mijn mogelijkheden als District Manager positief werden geëvalueerd.

Daarnaast kijk ik ook uit om mijn creativiteit en mijn marketingopleiding te kunnen aanwenden. Deze kennis gekoppeld aan mijn sales ervaring bij een toonaangevende marketing organisatie als Coca-Cola maken dat ik overtuigd ben van mijn toegevoegde waarde als marketing verantwoordelijke binnen een enthousiaste organisatie.

Ik nodig u daarom uit mijn CV na te lezen en mij te contacteren als u van oordeel bent dat ik kan bijdragen aan de verdere ontwikkeling van uw organisatie.

Ik kijk alvast uit naar uw positieve reactie.

Met vriendelijke groeten,

SM-JOCA

Persoonlijke gegevens

Wonende in omgeving Gent

Contactcode via HR@Work = SM-JOCA-042011

Geboren op 28/07/1981

Objectief

Een gevarieerde en boeiende job met verantwoordelijkheid, binnen een enthousiaste werkomgeving waarin we in team naar een gemeenschappelijk doel streven. Met mijn marketing scholing en sales ervaring hoop ik in verschillende afdelingen terecht te komen. Ik neem graag initiatief, zet graag mijn schouders onder projecten en ben creatief. Het zou dan ook leuk zijn als ik deze eigenschappen kan gebruiken in mijn toekomstige loopbaan.

Opleidingen - Training

1993-1999 Economie-Moderne Talen, Sint-Maarteninstituut te Aalst
1999-2001 Kandidatuur Handelswetenschappen, EHSAL te Brussel
2001-2004 Marketingcommunicatie Erasmushogeschool, te Anderlecht
2010 Cours professionnel général, Larian-Nti via Coca-Cola Enterprises

Eindwerk

Als eindwerk bij mijn opleiding Marketingcommunicatie heb ik voor een bedrijfsproject bij Sodexo gekozen in plaats van een klassieke thesis. Ik heb gekozen voor een kwalitatief en kwantitatief marktonderzoek ter ondersteuning en uitbreiding van het 'Breaktime by Sodexo' concept. Dit onderwerp ligt in de lijn van mijn gekozen studie en gaf me de kans om theorie om te zetten in praktijk.

Pre-Professionele ervaring

februari 2003

Stage bij Microsoft op de marketing afdeling ter ondersteuning van de organisatie van een roadshow.

april - mei 2004

Stage bij het onderzoeksbureau &Company te Gent.

Professionele ervaring

juli 2004 - april 2006

Fortis Bank: Commercieel Afgevaardigde, regio Gent.

Taken: Klantenadvies in het kader van Beleggingen, Verzekeringen en Leningen

april 2006 - februari 2008

Coca-Cola: Sales Representative Home Channels II, regio Gent-Zelzate. Hierbij was ik verantwoordelijk voor de supermarkten in deze regio.

Taken: Klantenrelaties onderhouden, visibiliteit genereren, verkoop stimuleren en merchandising-team aansturen.

Jaarlijkse omzet: ca 800.000€

februari 2008 - september 2009

Coca-Cola: Sales Representative Horeca on the Go, regio Zuid-West-Vlaanderen en Gent. Hierbij was ik verantwoordelijk voor de grossiers en hun betere klanten in deze regio.

Taken: Klantenrelaties onderhouden, commerciële ondersteuning bieden, commerciële acties op maat uitwerken, zorgen voor push/pull-strategie in de markt.

Jaarlijkse omzet: ca 2.000.000€

september 2009 - ...

Coca-Cola: Sales Representative Horeca on the Go, regio Vlaams-Brabant en Vlaamse Ardennen. Hierbij was ik verantwoordelijk voor de drankenhandelaars en hun betere klanten in deze regio.

Taken: Klantenrelaties onderhouden, aansturen van sales promotoren, opvolging van verkoopsresultaten, budgetbeheer, productlanceringen in de horecamarkt.

Jaarlijkse omzet: ca 5.800.000€

November 2009

Deelname aan een Development Center bij Berenschot Belgium. Dit om mijn potentieel mbt tot de functie van District Manager te beoordelen. Dit assessment leverde mij een positieve beoordeling op.

Talenkennis

Nederlands: moedertaal

Frans en Engels: goed

Duits: notities

Hobby's en interesses

Voetbal	Speler bij VK Nieuw-Hofstade 1998-2009 Bestuurslid bij VK Nieuw-Hofstade sinds 2003
Karate	Actief 1988-2006 bij Shiro-Khan Erembodegem In competitie 1991-2006 Jeugdtrainer 1997-2006
Squash	Recreatief sinds 2005
Triathlon	Actief sinds 2009
Fietsen	Recreatief sinds 2006