



Gertjan Prins BA

Gedreven ondernemer, enthousiast en betrokken, altijd bezig met nieuwe kansen en het leggen van nieuwe contacten met als passie Business Development, Marketing en commerciële verandertrajecten in de bouw. Mijn passie is bouwgerelateerde organisaties helpen en ondersteunen bij het ontwikkelen van nieuwe markten en concepten. Door innovatiever, creatiever en commercieel slimmer in te spelen op de veranderende bouwkolom. Hierbij is sturen op samenwerking, synergiewerking en werken vanuit een concept voor mij essentieel. Ik maak het marktplan en begeleid de implementatie bij de bedrijven op projectbasis. Daarnaast zorg ik dat er direct nieuwe business uit voortkomt.

Professionele ervaring:

Accountmanager (Bruil Ede), Rayonmanager (CVK), Productmanager (Isoned), Sales & Marketing Manager Vaculux (CRH), Commercieel Manager Betoncentrum Zuid Nederland (VOBN), Commercieel manager Van Nieuwpoort betonmortel, Manager Business Development Betonson (Van Nieuwpoort Groep)

Personalia:

Naam	Prins
Voornamen	Gerardus Johannes
Roepnaam	Gertjan
Adres	Mr.van Coothstraat 44
Postcode/woonplaats	5141 ES Waalwijk
Telefoon	0416 338498 / 0651277531
e-mail	info@gertjanprins.com

Opleidingen:

1983 – 1987 MDS-C **Diploma behaald juli 1987**

1987 – 1989 Middle Management bedrijfskundeopleiding (HBO niveau) School Of Management te Maastricht. **Diploma behaald juli 1989**

Avondopleiding:

1995 - 1997 **MTS Bouwkunde** te 's-Hertogenbosch (deelcertificaten)
1997 – 1999 **HTS Technische Bedrijfskunde** te Eindhoven.
Industriële Commerciële Veranderingsmanagement. **(14 uur per week)**
Diploma behaald februari 1999 (Bachelor titel)

Mr.van Coothstraat 44
5141 ES WAALWIJK
Tel (0416) 33 84 98
Mobiel 06 51277531
E-mail info@gertjanprins.com
www.gertjanprins.com



Cursussen:

Betontechnologie via PBNA (mei 1990)
Elementaire bouwkunde A via Opleiding Bouwcentrum (BOB) **certificaat juni 1993**
Elementaire bouwkunde B via Opleiding Bouwcentrum (BOB) **certificaat juni 1994**
Beton & Uitvoering via VOB/Betonvereniging **certificaat maart 2002**
Betontechnologisch Adviseur via de Betonvereniging **certificaat december 2003**
Personal Guidance Fellows (coaching leiderschap **september 2004 t/m december 2004**)
Contractonderhandeling juridische cursus **2005**
Interne auditing (Iso) **certificaat 2006**
Certificaat VCA voor leiding gevende **certificaat december 2006**

Vakdiploma's

NAP praktijk marketing
NIMA-A diploma (januari 1990)
NIMA-Industriële Marketing B2B
diploma (**juni 1999**)
Betontechnologie

Computerkennis

Windows, Word + Excel
PowerPoint
CRM Super office
Axapta (ERP)

Taalkennis

Engels +/+
Duits +/+

www.gertjanprins.com

Referentie overzicht/Track Record

Januari 2008 ondernemer Gertjan Prins, Bouwen aan Innovatie

Projectconsultancy op het gebied van Sales & Marketing trajecten. Het vermarkten van innovaties, concepten en commerciële verandering op interim basis voor bouwtoeleveranciers. **Specialisme: Sales/Marketing en Business Development trajecten in de bouwtoeleverende industrie.**

Specialisme ontwikkeld op het gebied van : Conceptontwikkeling, concepten vermarkten en organisaties begeleiden in het succesvol commercieel veranderen.

Interim opdrachten

Juni 2010 - september 2011 Interim Business Unit Manager Sales Industrie



Business Unit Industrie opnieuw opzetten en qua sales verder uitbouwen in de verschillende industriële marktsegmenten, zoals de betonindustrie, EPS parelindustrie, GWW sector, tuinsegment en daarnaast verantwoordelijk voor het productmanagement. Managementfunctie gericht op commerciële verandering op gebied van sales en productmanagement.

Mr. van Coothstraat 44
5141 ES WAALWIJK
Tel (0416) 33 84 98
Mobiel 06 51277531
E-mail info@gertjanprins.com
www.gertjanprins.com



April 2010 – augustus 2010



Op freelance basis gewerkt voor de Van Dijk Groep te Gemert met als opdracht New Business Development voor Ekokist H voor de Firma Havadi en tevens het ondersteunen van acquisitie bij Sweegers Beton, onderdeel van de Van Dijk Groep te Gemert.

Februari 2010 – september 2010
Periode 7 maanden

Interim Sales Manager VST Benelux te Doetichem



Opdracht:

In korte periode nieuwe bouwmethodiek op basis van een verloren bekistingsysteem uit Oostenrijk in de Nederlandse markt introduceren. Op basis van klantpanels met aannemers, architecten en opdrachtgevers referentie projecten opzetten, ondersteunen en verkopen. New Business Development en Sales.

Januari 2010 – t/m 18 maart 2010
Periode 3 maanden

Projectleider Betonpaviljoen tijdens de Bouwbeurs Zuid. In opdracht van VNU Exhibitions.



Concept bedenker, conceptontwikkelaar en concept eigenaar van het Betonpaviljoen. Dit beursconcept is inmiddels 4 x toegepast tijdens de bouwbeurs zuid in de Brabanthallen in 's-Hertogenbosch. Het concept is gebaseerd op het werven van betongerelateerde bedrijven waarbij een podium met lezingen en innovaties wordt geboden. Elke dag spreken er gerenommeerde personen op het gebied van betongerelateerde onderwerpen. Via een webbased marketing campagne worden mensen naar het paviljoen gehaald.

Maart 2009 – december 2009
Periode van 9 maanden

BASbv te Venlo
Interim Business Development Manager

CONCREMOTE®

B | A | S REMOTE SENSING

Marketing/Business Development opdracht voor BASbv Research & Technology te Venlo om **Concremote** in de markt de zetten. Opstarten van een Marketing & Sales campagne voor Remote Sensing (op afstand meten van sterkteontwikkeling van beton). New business genereren, Salesplan maken, Product Markt Combinaties samenstellen en de marketing-communicatie campagne verzorgen.

Opdracht :

- Concept Remote Sensing in de markt zetten
- Productvormen Concremote en droogmelder introduceren in de markt
- Organisatie salesgericht maken, opzetten van een salesafdeling
- Marketingcampagne opzetten, coördineren en uitvoeren
- BASbv als hoogwaardig research & development instituut in de betonwereld positioneren.

Mr. van Coothstraat 44
5141 ES WAALWIJK
Tel (0416) 33 84 98
Mobiel 06 51277531
E-mail info@gertjanprins.com
www.gertjanprins.com



September 2008 – april 2009
Periode van 8 maanden

Holcim Nederland
Interim Commercieel Directeur



Holcim producent van cement, betonproducten, droge mortel en betonmortel.

Bedrijfs grootte	Aantal medewerkers	Bruto Omzet
Nederland	350	€ 280 miljoen

Opdracht:

- Change management van productie gestuurde organisatie naar een markt en klantgerichte organisatie.
- Cultuurverandering door van reactief naar proactieve sales om te schakelen
- Organisatie inrichten op bewerking van product/marktcombinaties
- Ontwikkelen van concept denken en daar mensen op selecteren en aannemen.
- Ontwikkelen van new business door invoering van business development.
- Opzetten van nieuwe commerciële management structuur.

Verantwoordelijkheden:

- Aansturen van 8 Salesmanagers en 1 hoofd binnendienst in nieuwe business structuur
- Managen en opzetten van goede forecast met productie en commercie
- Budget verantwoordelijk met 85 FTE's in de verkoop organisatie
- Opzetten, coachen, trainen en begeleiden van het nieuwe sales team
- Lid van directie team Holcim NL.

Januari 2008 – maart 2008

Projectleider Betonpaviljoen Bouwbeurs Zuid
Opdrachtgever : Libema Beursorganisatie

Jurylid BNA Nederland Gebouw 2007

Opstarten van eigen onderneming

Bestuursfuncties:

- Bestuurslid MBVG (Marketing Bouw & vastgoed Groep)
- Betonvereniging Kring Zuid
- Nima Industriële Marketing
- Nima Bouw & Vastgoed Groep

Mr. van Coothstraat 44
5141 ES WAALWIJK
Tel (0416) 33 84 98
Mobiel 06 51277531
E-mail info@gertjanprins.com
www.gertjanprins.com

