

BART PEETERS

Heading Marketing & Sales



+32 488 663 284

bart.p.p.peeters@gmail.com

Hertogstraat 153, 3001 Leuven – BE



Functie	Head of Marketing and Sales
Ambitie	Een dynamisch bedrijf vooruit te helpen, meer klanten aan te trekken, nieuwe niches en markten openbreken en rivalen overklassen.
Mijn competenties	<ul style="list-style-type: none">• Bedrijfsambities vertalen naar direct inzetbare marketing & sales battleplans.• Het overklassen van rivalen met een doordachte strategie en bijhorende tactieken & technieken.
Unieke eigenschap	<ul style="list-style-type: none">• Ik heb ervaring in diverse sectoren. Ik heb mezelf veel aangeleerd omdat ik zo veel mogelijk autonoom wil zijn. Ik hang daardoor minder af van externe experts. Het garandeert momentum bij de uitvoering.• Mijn CAP5 5-stappen methode dat ik over de jaren heen ontwikkeld heb is gemakkelijk aanpasbaar en direct inzetbaar. Ik kan dus meteen gericht en gestructureerd snelle en duurzame resultaten behalen.
Waardevolle troeven	<ul style="list-style-type: none">• Door mijn ervaringen in verschillende functies, bedrijven en organisaties kan ik me snel inwerken.• Mijn vermogen mensen te motiveren en te begeleiden naar concrete objectieven.• Ik ben jaren op de baan geweest als verkoper. Ik weet hoe hard het is. Ik weet ook hoe we sales – concreet - kunnen helpen meer resultaten te boeken en dat in minder tijd.
Mijn aanpak	Ik werk met de kennis, middelen en collega's die in het bedrijf aanwezig zijn. Ik ga deze aanvullen met inzichten, methodes en battleplans in functie van de bedrijfsgoals. Voor de uitvoering heb ik een gestructureerde aanpak gestoeld op project en proces best-practices.
Wat kan je van mij verwachten?	<ul style="list-style-type: none">• Meteen inzetbaar• Competitief maar tevens teamplayer, loyaal• Gedreven, resultaat gericht, hands-on• 7/7 bereikbaar. Flex

Ik studeerde marketing maar werkte eerst in ICT en operationele jobs. Ik kreeg snel verantwoordelijke internationale jobs. De sleutel tot mijn succes was mijn analytische vermogen en mogelijkheid medewerkers te motiveren in veranderingstrajecten. In DHL leerde ik **heel hands-on te werken**. Geleidelijk aan kreeg ik functies waarbij ik de directie, sales en marketing hielp met het uitwerken van strategische samenwerkingsakkoorden en partnerships. In Microsoft leerde ik hoe **een doordachte voorbereiding veel verschil maakt**. Voor familiale redenen heb ik destijds gekozen voor minder internationale opdrachten. Ik heb me toegelegd op freelance marketing en sales opdrachten. Ik ben ook veel de baan op geweest. **Ik ben me blijven specialiseren in marketing. Ik weet inmiddels wat werkt en wat niet.** Wat werkt heb ik in het "Marketing handboek voor Vlaamse Ondernemingen" beschreven. Hierbij de link voor het handboek:

De laatste jaren deed ik vele opdrachten als freelancer. Ik hou van uitdagingen. Nu wil ik graag op langere termijn engageren. Ik wil terug eindverantwoordelijk en geëvalueerd op resultaten.

Door de jaren heen heb ik zowel een 5-stappenplan methode als bruikbare marketingmaterialen uitgewerkt.

Voor meer info scan deze QR-code.

SCAN ME





JOB EXPERIENCES

Feb 2011 – Ongoing

- Freelance & interim marketing opdrachten**
 CAP5, Orpea, Armonea, DMOA, start-ups & KMOs
- Sales & Marketing assignments.
 - Marketing Digital Transformation.
 - Workshops & consulting

Aug 2006 - May 2011

- Marketing & Sales functies**
 Process Management, Metastorm, Fed Mogul, ..
- Sales & Marketing in de consulting, logistieke & tech sector.

Feb 2003 – May 2006

- Strategic accounts**
 DPWN, DHL, Microsoft Global
- Business development
 - Broker & manage strategic accounts
 - Implement & manage Internationale projecten

Dec 1988 – Sep 2002

- Planning & Development, Program management**
 DHL, MSF, Tdh
- Verbeter operationele efficiëntie & productiviteit in Europe & Africa
 - Business intelligence & software ontwikkeling



PROF SKILLS

Project & Procesbeheer		Networking	
Workshops & training		Klantevenementen	
Budget & tenders		Salesmaterialen	
CRM, ERP, CMS, BI, MS, APPS		Digitale & Sociale apps	



STUDIE

DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA SELLING

Feb 2019 – Mar 2020

DIGITAL MARKETING INSTITUTE (UK)

Post-Grad level. Alle disciplines van digital marketing en digital-social selling. Extra cursussen: user intelligence, user experience, GDPR.

STRATEGIC & TACTICAL MARKETING

2014 - 2014

BUYING BEHAVIOUR MARKETING (Self-study)

Consumer analysis, customer profiling, decisional & buying behavior, strategy & tactics for outpacing competitors.

MASTERS BUSINESS ADMINISTRATION

1998 - 2000

OXFORD BROOKES UNIVERSITY (UK)

2-year MBA program distance learning. 7 of the 11 vakken afgelegd (2^{de} jaar niet kunnen afmaken). Hoge score voor Strategic Marketing, HR & Organisational Development

BUSSINESS ADMIN & MARKETING

1984-1986

SMART, VLEKHO

Business administration and marketing.

Certified in Digital Marketing, Process Management (BPA, BPM, BPMN), Project Management CPM, Prince II B, Lotus advanced, Train the Trainers, MS applicaties



TALEN

- ENGELS
- NEDERLANDS
- FRANS

Ik werkte en woonde jaren in zowel Engelstalige, Franstalige als anderstalige landen.