

Profielschets Sander Maarleveld

Personalia

Voornamen : Alexander Adrianus (roepnaam Sander)
Achternaam : Maarleveld
Voorletters : A.A.

Titel : Ingenieur
Nationaliteit : Nederlandse
Geboortedatum : 2 april 1973
Woonplaats : Zoetermeer

Mobiel : 06-14612085
Email : sander.maarleveld@alect.nl
Website : www.alect.nl



Persoonlijk

Ik ben een enthousiaste, open en eerlijke persoonlijkheid die de menselijke relatie voorop heeft staan. Uitdagingen ga ik graag aan, waarbij ik analytisch te werk ga voordat ik met conclusies kom. Daarbij houd ik van een pragmatische en resultaatgedreven aanpak. Liever een persoonlijk gesprek dan een dik rapport om het resultaat neer te zetten. Ik ben nieuwsgierig en altijd op zoek naar verbetering van bestaande situaties. Ik bouw aan lange termijn relaties en geloof dat eerlijk zijn altijd het langst duurt.

Ik help graag mensen en organisaties een stap verder. Dat doe ik door te eerst te luisteren, zonder daar direct een oordeel over te vellen. Als je open staat voor mijn feedback dan zal ik die ook open en eerlijk geven, gebaseerd op het wederzijds vertrouwen dat we elkaar verder willen helpen.

Opleidingen

1990 – 1995: HBO Informatiekunde aan de Haagse Hogeschool, diploma
1985 – 1990: HAVO, diploma

Commerciële opleidingen

Helping Clients Succeed	Accenture / Mahan Khalsa
Contract Verwerving & Uitvoering	Coach & Commitments
Essential Commercial Skills	SARV Business Consultancy & Training
Large Account Management Process	Coach & Commitments (Miller Heiman)
Managing the Sales Proces	SARV Business Consultancy & Training
Strategic Selling	Coach & Commitments (Miller Heiman)

Overige opleidingen

Core Management School	Accenture
Lean Six Sigma	Accenture
Prince 2 Foundation	Lagant
Werving & Selectie	Stichting Communicatie
Advies- en communicatievaardigheden	GITP
Time Management	GITP
Projectleiding	MDP

Naast bovengenoemde opleidingen heb ik vele inhoudelijke ICT opleidingen en cursussen gevolgd.

Maatschappelijke bijdrage

Sinds 2010 ben ik actief als ambassadeur voor de stichting CliniClowns. CliniClowns helpt kinderen even vergeten dat ze (langdurig) ziek zijn. Als vrijwilliger vertegenwoordig ik de stichting bij zakelijke en particuliere evenementen die ten behoeve van ons goede doel worden georganiseerd. Ik geef presentaties over het werk van de CliniClowns en ben actief in de regio Haaglanden om bedrijven en instellingen attent te maken op de mogelijkheden om onze stichting te ondersteunen.



Profielschets Sander Maarleveld

Werkervaring

Zelfstandig organisatie adviseur – (februari 2009 – heden)

Werkzaam als onafhankelijk en zelfstandig organisatie adviseur op het gebied van Salesperformance voor klanten in de sectoren ICT, financiële dienstverlening en overheid. De opdrachten variëren van korte adviesopdrachten tot langlopende consultancy, persoonlijke coaching en training.

Selectie van projecten:

- Accountantskantoor in Zoetermeer - Management Consultant
Analyse van de huidige offertes en opstellen van een nieuwe offerte template waarmee de hitrate van de uitgebrachte offertes verhoogd is. In de nieuwe offerte staat minder vakjargon, komt de klant centraal te staan en zijn de onderscheidende factoren van het accountantskantoor inzichtelijk gemaakt.
- Verzekeringsintermediar in Den Haag – Management Consultant
Commerciële ondersteuning bij de inschrijving op Europese aanbestedingen. Bedenken en opstellen van de win-strategie in samenwerking met het commerciële team en deze vertalen in leesbare vorm voor de klant. Resultaat: 2 aanbestedingen op rij gewonnen.
- Top-20 advocatenkantoor in Amsterdam – Management Consultant
Training van een groep advocaten in het opzetten, ontwikkelen en implementeren van een verkoopstrategie om een nieuw marktsegment aan te boren. Het eindresultaat is een commerciële strategie en een concreet plan van aanpak voor het komende jaar.
- De Geschillencommissie – Management Consultant
Onderzoek gedaan naar de wijze van relatiebeheer door de Geschillencommissie en adviezen gegeven voor verbetering daarvan. Middels workshops en interviews van MT-leden analyse gedaan naar de huidige situatie en een adviesrapport uitgebracht voor verbetering van het relatiebeheer naar de klanten, de subsidieverstrekker en de samenwerkingspartners. Het eindresultaat is aan het gehele MT gepresenteerd.
- Top-3 Verzekeraar – Sales Consultant
Strategisch accountplan opgesteld voor de ontwikkeling van een nieuw marktsegment. Persoonlijke coaching van de Sales Manager bij de aanpak en werkwijze om het plan ten uitvoering te brengen.

Business Development Manager – Accenture (maart 2006 – maart 2009)

Accenture is een internationaal bedrijf dat zich bezig houdt met Management Consulting, Technology Services en Outsourcing. Bij Accenture werken ruim 180.000 man in 49 verschillende landen. Accenture Public Service in Nederland richt zich op de Publieke Sector van rijksoverheden, grote gemeenten en waterschappen.

Verantwoordelijkheden:

- Business Development Manager: Commerciële verantwoordelijk voor het realiseren van het jaarlijks vastgestelde salestarget bij het Ministerie van Justitie. Opbouwen en onderhouden van klantrelaties en het genereren van nieuwe business binnen de Rijksoverheid. Verantwoordelijk voor de interne professionalisering van het commerciële proces binnen Accenture.
- MT lid Accenture Public Service: Leiding geven, aansturen en beoordelen van een team van managers, consultants en analisten. Mede verantwoordelijk voor bepalen beleid en strategische richting Accenture Public Service.

Behaalde resultaten:

- Bidmanager van het proposaltraject voor de ESA. De opdracht is gescoord.
- Accountmanager van het bidteam voor een proposaltraject bij de IND. De opdracht is gescoord.
- Gunning mantelovereenkomst met Dienst Justitiële Inrichtingen.
- Gunning project van opdracht bij P-direct.
- Gunning ontwikkeling van HR-portal voor geheel Justitie.
- Uitbouw van het strategisch account Justitie. Verantwoordelijk voor groei van reguliere omzet.
- De behaalde resultaten variëren in omvang van € 1 miljoen – 100 miljoen

Profielschets Sander Maarleveld

Business Consultant - Verdonck Klooster & Associates (januari 2005 – februari 2006)

Verdonck, Klooster & Associates (VKA) is een onafhankelijk adviesbureau met ruime ervaring op het gebied van strategische projecten met ICT in de publieke sector. Bij VKA werken ruim 100 professionals in de 'driehoek' organisatiestrategie, procesinrichting en ICT.

Verantwoordelijkheden:

- Uitvoeren van consultancy opdrachten bij diverse klanten op het gebied van account management, procesanalyse, informatiebeleid en organisatieadvies. Als organisatie adviseur betrokken bij interne verandertrajecten van de klant.

Behaalde resultaten:

- Als accountmanager van DigiD medeverantwoordelijk voor een verdubbeling van het aantal bedrijven en gemeenten wat gebruik maakt van DigiD.
- Opzet van commerciële organisatie van GBO.Overheid

Account Manager - Ordina (februari 2004 – december 2004)

Ordina is een op en top Nederlands ICT bedrijf met een samenhangend aanbod van Consulting, ICT en Outsourcing. Bij Ordina werken ruim 4000 medewerkers.

Verantwoordelijkheden:

- Account Manager: Op het gebied van ICT vanuit Ordina Finance commercieel verantwoordelijk voor het account ABN AMRO. Verantwoordelijk voor het realiseren van het salestarget, het onderhouden en uitbouwen van klantrelaties en realiseren van nieuwe business. Het ABN AMRO account behoorde in 2004 tot de strategische klanten van Ordina en stond op de 5e plaats qua jaaromzet.
- MT lid Ordina Finance: Als lid van het MT aansturen van een team van ICT consultants en interne medewerkers. Samen verantwoordelijk voor realisatie van de strategische doelstellingen.

Behaalde resultaten:

- Uitbouw van het account ABN AMRO. Dit account behoorde in 2004 tot de strategische klanten van Ordina en stond op de 5e plaats qua jaaromzet.

Account Manager - Ordina (december 2000 – januari 2004)

Verantwoordelijkheden:

- Account Manager: Op het gebied van ICT vanuit Ordina Public commercieel verantwoordelijk voor het strategische account Justitie. Verantwoordelijk voor het realiseren van het salestarget, het onderhouden en uitbouwen van klantrelaties en realiseren van nieuwe business. Het Justitie account behoorde in 2003 tot de strategische klanten van Ordina en stond op de 7e plaats qua jaaromzet.
- MT lid Ordina Public: Als lid van het MT aansturen van een team van ICT consultants en interne medewerkers. Samen verantwoordelijk voor realisatie van de strategische doelstellingen.

Behaalde resultaten:

- Opzet, groei en doorontwikkeling van het strategisch account Justitie. Het Justitie account behoorde in 2003 tot de strategische klanten van Ordina en stond op de 7e plaats qua jaaromzet. De eigen omzet in 4 jaar tijd verviervoudigd.
- Gunning van een opdracht voor het Nederlands Forensisch Instituut.

Consultant – Ordina (september 1995 – december 2000)

Als directe medewerker van Ordina Public West Nederland verschillende functies vervuld zoals business consultant, projectleider, informatie-analist en systeemontwikkelaar.