

# CURRICULUM VITAE

## Personalia

<b>Naam</b>	Wim Kieftenbeld
<b>Voornamen</b>	Wilhelmus, Hermanus, Hendrikus, Maria
<b>Roepnaam</b>	Wim
<b>Geboren</b>	28-01-1967
<b>Burgerlijke staat</b>	Gehuwd met Monique (2 kinderen: Julia en Joost)
<b>Adres</b>	Koriander 13
<b>Postcode, woonplaats</b>	8101 CV, Raalte
<b>Telefoon</b>	0572-352203
<b>Mobiele telefoon</b>	06-38493466
<b>Rijbewijs</b>	B
<b>E-mail (privé)</b>	<a href="mailto:wimkieftenbeld@home.nl">wimkieftenbeld@home.nl</a>
<b>LinkedIn</b>	<a href="https://www.linkedin.com/in/wimkieftenbeld">https://www.linkedin.com/in/wimkieftenbeld</a>



## Persoonlijke kenmerken

Ik ben een commercieel gedreven manager en ondernemer, die nieuwe business kan ontwikkelen en uit bestaande activiteiten en eigen organisatie meer rendement weet te halen. Daarbij verbind ik klantbehoefte en organisatie en breng ze in balans. Ik werk conceptueel en stel heldere doelen. Om deze te realiseren kom ik waar nodig met nieuwe ideeën en impulsen. Ik ben mensgericht en breng mensen bij elkaar. Naast dat ik hands-on ben, kan ik goed delegeren en coachen. Ik motiveer medewerkers en help ze gestelde doelen te behalen. Concrete resultaten zijn voor mij een belangrijke motivatiefactor.

## Carrièreontwikkeling, kerncompetentie en ambitie

Internationale ervaring in sales, marketing, business development, organisatie- en projectmanagement in B2B en B2C markten. Spreekt de taal van ondernemer en manager. Inhoudelijk sterk. Gericht op resultaat. Gedreven business developer en people manager.

Pragmatische manager die naast het opstellen van sales en marketingconcepten ook weet hoe deze gerealiseerd moeten worden binnen het commerciële team en operationele organisatie. Kan beide disciplines succesvol verbinden. Zet lijnen uit en motiveert ook anderen om gestelde doelen te bereiken. Gedreven en enthousiaste bouwer met scherp analytisch en financieel inzicht. Planmatig en in de uitvoering sterk door goed ontwikkeld organisatorisch vermogen en mensgerichte instelling.

Mijn passie is het neerzetten van sales-, marketing- en innovatieve concepten die naadloos aansluiten bij markt- en klantbehoefte, die voor klant en eigen organisatie een nieuwe en positieve beleving geven. De organisatie waarmee ik wil samenwerken stelt de klant altijd centraal of werkt hieraan.

Mogelijke werkgebieden zijn general management, sales en marketingmanagement, business development en business consultancy. De markten kunnen daarbij B2B en B2C zijn. De cultuur van de organisatie is te typeren als professioneel, gedreven, open, informeel en collegiaal.

## Werkervaring

Van 2-2022  
Tot heden

### **Gezondheidsdienst voor Dieren B.V.**

Samen werken aan diergezondheid, in het belang van dier, dierhouder en samenleving. Dat is de missie waar GD al honderd jaar voor staat. Royal GD is een onafhankelijk en marktgericht bedrijf. Met circa 500 medewerkers werken we elke dag aan de gezondheid van landbouwhuisdieren en gezelschapsdieren. Dit doen wij samen met dierhouders, dierenartspraktijken, overheden en het bedrijfsleven. GD, gevestigd in Deventer, is actief op de Nederlandse markt en onderneemt steeds vaker internationale activiteiten. Aantal medewerkers: 500.

## **Business developer contract diagnostiek**

### Verantwoordelijkheden:

- Opzetten van nieuwe contract diagnostiek anders dan de veterinaire branche
- Commercieel verantwoordelijk voor de activiteiten voor nieuw op te zetten B.V.

### Kerncijfers:

- Omzet €80 mln
- 500 FTE

Van 9-2016  
Tot 01-2022

## **Kepto B.V.**

B-to-B-industrie: Veterinaire geneesmiddelen en feed additives voor landbouwdieren (pluimvee, rundvee, varkens) via internationaal distributienetwerk. Doelgroep zijn veehouders en veeartsen in Afrika, Midden-Oosten, Azië, Oost-Europa en Zuid-Amerika. Totaal 80 exportlanden. Aantal medewerkers: 35

## **Algemeen directeur (Managing director)**

### Verantwoordelijkheden:

- Leidinggeven aan de organisatie
- Gevolmachtigde via KvK inschrijving
- Activiteiten Kepto: productregistraties, eigen R&D laboratorium, kwaliteitsmanagement (ketenverantwoordelijk) inkoop grondstoffen en verpakkingsmaterialen, marketing & sales en logistiek (groothandel en exporteur), labeling en packaging. Productie vindt plaats bij contract manufacturers die werken in opdracht van Kepto
- Belangrijkste activiteiten laatste 3 jaren:
  - Total Farm Managementconcept ontworpen en geïmplementeerd. Hierdoor van reactieve verkoop naar het vermarkten van concept en kennis, met toevoeging van nieuwe productconcepten. Zelf deed ik key-accountmanagement van distributeurs in Bulgarije, Roemenië, Egypte en Polen. De laatste twee waren nieuwe markten.
  - Herstructureren organisatie. Processen en human resources aangepakt om gedrag en structuur van de pioniersfase naar groeifase te brengen. Professionalisering doorgevoerd op gebied van functieprofielen en salarishuis, logistieke processen en informatiesysteem, verbetering kwaliteitsprogramma en registratiedossiers, opzetten R&D laboratorium, getting things done en lean dagstart
  - In 2021 is Kepto verkocht en heb ik de due dilligence en reorganisatie begeleid

### Kerncijfers:

- Omzet €20 mln
- 35 FTE

Vanaf 12-2015  
Tot heden

## **PetLinked (Business consultant)**

Business consultancy in Petfood en verzorgingsartikelen

### Activiteiten:

- Koppelen van buitenlandse bedrijven aan afnemers in de Benelux, waarbij de gehele business case en projectmanagement verzorgd wordt

Van 9-2009  
Tot 9-2015

## **Vitakraft BeNeLux**

B-to-C-industrie: Voeding- en verzorgingsartikelen voor huisdieren via levensmiddelenkanaal, dierenspeciaalzaken en tuincentra. Kantoor en distributiecentrum Eerbeek, Nederland en kantoor Brussel, België. Aantal medewerkers wereldwijd: 2.500 (moederbedrijf in Bremen, Duitsland)

## **Algemeen directeur (Managing director)**

### Verantwoordelijkheden:

- Algemene leiding van de marketing & sales en distributieorganisatie voor de Benelux-markt, met een kantoor en distributiecentrum in Eerbeek (NL) en een kantoor in Brussel (BE)
- Gevolmachtigde via KvK inschrijving
- Primaire activiteit is marketing & sales in de Benelux-markt. Ik zat bij alle key accounts: Albert Heijn, Jumbo, Action, Carrefour en Pets Place aan tafel
- Ondersteunende functies: sourcing, warehousing, packaging, distributie en expeditie.
- Eigen inkoop 25% van de omzet en 75% vanuit Vitakraft eigen productie of gelieerde partners

- Marketing & sales concept van sell in naar sell out. Concept ondersteuning in de winkels. Invoering neuromarketing en social media marketing
- Lid van global marketing en sales team
- Cost control verder doorgevoerd door consolidatie distributiecentra van 2 naar 1 locatie. Invoering WMS-systeem (pick by voice)
- Service naar de winkels van 14-daagse leveringen naar 24 uurservice. Invoering en projectaansturing nieuw CRM-systeem
- Outsourcing van eigen transport en service merchandising

Kerncijfers:

- Omzet holding € 250 mln
- Omzet Nederland €12 mln en België €8 mln
- 50 FTE Nederland en 20 FTE België

Vanaf 1-2009  
Tot 9-2009

**Kieftenbeld Consultancy (Business consultant)**

Business consultancy in Life-Science en Chemie

Projecten:

- Ontwikkeling businessplan export t.b.v. Franse handelsorganisatie Labonord in Life-Science industrie en daarbij een nieuw export merk (Qpath) geïntroduceerd om de Franse organisatie meer internationaal op de kaart te zetten. Bedrijf en succesvol merk is overgenomen door marktleider VWR international
- Ontwikkeling nieuwe productconcepten t.b.v. Belgische (Switch) en Zweedse (Boule Medical) organisatie in de Life-Science industrie
- Projectcoördinatie en -advies voor de opzet van productie, QC en QA

Vanaf 8-2007  
Tot 1-2009

**Beaphar B.V.**

B-to-C-industrie: Pharmacie (Generiek, meeste OTC) en voeding voor huisdieren via dierenspecialzaken en tuincentra. Aantal medewerkers: 500. (Moederbedrijf in Raalte, Nederland)

**International Marketing & Sales Manager**

Verantwoordelijkheden:

- Direct leidinggeven aan 5 productmanagers, 1 PR/Communicatiespecialist, 5 medewerkers grafische afdeling en 3 export salesmanagers.
- Lid Management Team
- Indirect leidinggeven aan 12 verkoopkantoren Beaphar in Europa

Kerncijfers:

- Omzet € 100 mln
- Marketingbudget 5% van de omzet

Vanaf 1994  
Tot 8-2007

**Avantor Performance Materials (werkmaatschappij Mallinckrodt Baker B.V.)**

B-to-B-industrie: Fine chemicals (Chemie, Biotechnologie, Pharma, Life-Science en Semi-Conductor) direct en via distributie in EMEA. Aantal medewerkers: 1.200. (Moederbedrijf in Phillipsburg NJ, USA)

2004-2007

**Business Manager EMEA**

Verantwoordelijkheden:

- Leiding geven aan 2 productmanagers, 4 area salesmanagers, 3 technische sales specialisten en verkoopkantoor Italië (6 FTE). Eigen sales activiteiten in Spanje, Frankrijk en Midden-Oosten
- Assortiment- en klantoptimalisatie. Sterke focus op kernassortiment en nieuwe businessconcepten ontwikkeld. S&OP doorgevoerd met operations

Kerncijfers:

- Omzet EMEA: €19 mln
- EBITA: van 0 naar 6%

2001-2004

**Senior Marketing & R&D Manager**

Verantwoordelijkheden:

- Leidinggeven aan 6 research medewerkers en 5 productmanagers

- Vanaf 1994 product- en businessconcepten ontwikkeld die een sterke omzet- en winstgroei realiseerden. In deze periode zelf nieuwe business ontwikkeld en ook nieuwe klanten verbonden aan ons bedrijf
- Demand manager S&OP

1994-2000

### **R&D Manager**

- Leidinggeven aan 6 research medewerkers. Vanuit functie productspecialist in 1994 doorgesloopt naar leidinggevende positie. In deze periode ook veel met klanten wereldwijd onderweg geweest en ze meegenomen in onze concepten
- Veel scale-up projecten begeleid van beaker (LAB) to bulk (Operations)
- 2 patenten ontwikkeld en geregistreerd

1992-1994

### **Rode Kruis Bloedbank: Klinisch chemisch analist met extra taken**

1991-1992

### **Militaire Dienst: Sergeant Logistiek**

1990-1991

### **Euro Diagnostics B.V.: Stage- en afstudeerperiode**

## Nevenfuncties

2020-heden

- Teamleider voetbalzaken bij voetbalvereniging ROHDA Raalte – [www.rohdaraalte.nl](http://www.rohdaraalte.nl)  
Als teamleider voetbalzaken ben ik eindverantwoordelijk voor het voetbaltechnische beleid binnen Rohda Raalte. Hieronder vallen onder andere de Medische verzorging, Pedagogisch Team, Jeugd, Keepers, Senioren en Dames. De teamleider is verantwoordelijk voor het opstellen, uitvoeren en bewaken van de jaarplannen binnen het team Voetbalzaken.

2012-2016

- Voorzitter handbal eredivisieclub Klink-Nijland Kwiek – [www.hykwiek.nl](http://www.hykwiek.nl)  
Ik ben voorzitter geweest van één van de grootste Dames handbalclubs in Nederland met meer dan 400 leden. In 2012 toen ik aantrad zat de club in heel zwaar weer, zowel sportief als financieel. Door de schouders eronder te zetten en te werken vanuit een sterke visie is onze jeugdafdeling op een hoog niveau komen te spelen en hebben we promotie met het eerste team naar de eredivisie in 2014 afgedwongen. Van veel grotere waarde was de enorme samenhang en nieuwe energie in de club. Het voelde weer als een familie, die er samen voor ging om ambitie, trots en plezier te hebben met elkaar.

RTV Oost reportage: <https://www.youtube.com/watch?v=w2BQXWauCT8>

Daarnaast ook 4 jaar een prominente rol gehad in de werkgroep om het fantastische nieuwe sportcentrum Tijenraan vorm te geven. Een sportcentrum met enorm aanzien in de regio en een parel van Salland.

RTV Oost reportage: <https://www.youtube.com/watch?v=bcJFyjLPtEE>

## Opleidingen

2011-2013

- Ondernemersacademie Oost-Nederland – Directie counsel met 8 andere ondernemers

2006-2008

- MBA Master Strategisch Marketingmanagement en Business Development (NCOI Business school) – Diploma (4 Masters)

1987-1991

- HTO Chemie (Rijkshogeschool IJsselland) – Diploma

## Cursussen

2006

- Project Management – Certificaat

2005

- Solution Selling – Certificaat

1997

- NIMA A – Diploma

1993

- Middle Management – Diploma

1988

- KNVB Voetbalcoach 3 – Diploma

## Talenkennis

Nederlands	- Moedertaal
Engels	- Mondeling, schriftelijk en lezen: Uitstekend
Duits	- Mondeling, schriftelijk en lezen: Uitstekend
Frans	- Mondeling, schriftelijk en lezen: Matig

## Vrijtijdsbesteding

Huidig	- Actieve sportbeoefening: diversen waaronder wielrennen en schaatsen/skeelers.
1988-2012	Alle activiteiten bij voetbalclub ROHDA Raalte <ul style="list-style-type: none"><li>- Technisch coördinator D, E en F-jeugd</li><li>- Begeleider/trainer jeugdteam zoon F1, E2, E1</li><li>- Technische commissie</li><li>- Jeugdcoördinator</li><li>- Redacteur clubblad en lokale krant</li><li>- Organisatie jeugdvoetbalkamp</li><li>- Voetbaltrainer jeugdselecties</li></ul>