RICHARD

MAASLANDER

COMMERCIEEL MEDEWERKER

PERSONALIA

🏠 Grote Voltestraat 310

1250 AL Laren

🖂 R.Maaslander@fmail.com

🕿 06 123 45 678

🌍 Nederlandse

🗓 28-08-1989

TALEN

Nederlands



Engels



Duits



IT-KENNIS

MS Word



MS Excel



MS Powerpoint



Martovina



COMPETENTIES

Overtuigingskracht



Resultaatgericht



Besluitvaardig



Commercieel inzicht



WERKERVARING

2016-heden **GLOBAL GULF INVESTMENT EUROPE** Haarlem

 *Accountmanager*

G.G.I.B. is een vastgoedonderneming gespecialiseerd in de funding van vastgoedprojecten in Dubai en Abu Dhabi. Het bedrijf benadert vermogende particulieren en informeert hen over aantrekkelijke investeringsmogelijkheden in de Golf regio. Vanuit het hoofdkantoor in Haarlem functioneert het bedrijf als schakel tussen investeerders en projectontwikkelaars.

Mijn taken en verantwoordelijkheden:

* Het opstellen van offertes aan nieuwe klanten en deze aan hen presenteren.
* Onderhouden van telefonisch contact met bestaande klanten.
* Het terugbellen van (potentiële) klanten die interesse hebben in onze producten en het closen van de deal.
* Het aanbieden van aantrekkelijke verkoop voorstellen aan bestaande klanten en hen overtuigen om overgaan tot koop.
* Het adviseren van klanten en hen informeren over onze breed scala aan producten.
* Begeleiden van klanten bij het tekenen van investeringscontracten op kantoor of op locatie bij de klant.
* Omzetdoelstellingen bewaken en onze cold-call acquisitie team aansturen.

Behaalde resultaten:

Sinds mijn aantreden als accountmanager zijn de sales van de aangeboden financiële producten jaarlijks met 40% gestegen.

Als accountmanager heb ik mijn team, de cold-call acquisitie team, van drie medewerkers uitgebreid naar zeven medewerkers om de groei te continueren.

Ik ben verantwoordelijk geweest voor het uitbreiden van het productaanbod van het bedrijf. Naast vastgoed cv’s biedt het Global Gulf Investment Europe team nu ook obligaties en verzekeringsproducten aan investeerders.

OPLEIDINGEN

2007-2012 **UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM** Amsterdam

 *Bedrijfseconomie*

* + - Msc behaald in 2012.
		- Bsc behaald in 2010.

2001-2007 **CORNELIS SCHUYT COLLEGE** Hilversum

 *VWO*

* + - Diploma behaald.
		- Afstudeervakken: Nederlands, Engels, Duits, Economie, Economie II, Geschiedenis, Aardrijkskunde.

INTERESSES

🛪REIZEN | 📽 BIOSCOOP |

 🏋FITNESS | 🎜MUZIEK

WERKERVARING (vervolg)

2015-2016 **GRONDINVEST METROPOL** Amsterdam

 *Commerciële Medewerker (Binnendienst)*

Grondinvest Metropol is een aanbieder van speculatieve grondinvesteringen voor de vermogende particuliere belegger. Het bedrijf biedt speculatieve grond, grenzend aan Randstedelijke gebieden, aan waarvan de kans aanwezig is dat er wijzigingen zullen optreden op de bestemming van de gronden ter uitbreiding van wonen, kantoren of winkelgebieden in deze gemeenten.

Mijn taken en verantwoordelijkheden:

* Koude acquisitie met als doel het genereren van serieus geïnteresseerde gegadigden voor onze producten op de markt oftewel het creëren van ‘warme leads’.
* Klanten informeren naar de verschillende instapmogelijkheden in grond in de desbetreffende gebieden.
* Het maken van vervolgafspraken met klanten voor de accountmanager of de commerciële medewerker buitendienst.

2012-2015 **BRANDWIN** Amsterdam

 *Commerciële Medewerker (Binnendienst)*

Brandwin is een handelsonderneming die zich richt op de verkoop van display artikelen. De klanten van Brandwin bestaan voor een groot gedeelte uit benzinestations, kiosken, toeristenwinkels in Nederland.

Mijn taken en verantwoordelijkheden:

* Het opzetten van marketingcampagnes voor een effectieve generatie van leads.
* Afspraken inplannen voor de buitendienst medewerkers.
* Ondersteunen van de buitendienst medewerkers en accountmanagers die op bezoek gaan bij klanten.
* Onderhouden van contacten met klanten en als aanspreekpunt voor Brandwin optreden om vragen met betrekking tot producten, contracten en dergelijke te beantwoorden.
* Het bewaken van voorraadposities voor de klanten.
* Het bewaken en sturen van de salesdoelstellingen.
* Het maken van financiële overzichten en analyses met betrekking tot de sales en deze rapporteren aan het management.
* Het bijhouden van klantgegevens en verkopen in onze CRM systeem.

RICHARD

MAASLANDER

CURRICULUM VITAE 2/2