

Profiel & Curriculum Vitae

Jeroen J.M. Wortelboer



Naam	Jeroen Wortelboer	Telefoon	+31 (0) 499 460799
Adres	Vliehors 3	Mobiel	+31 (0) 626 967550
Woonplaats	5691 ZX Son & Breugel	E-mail	info@acquivision.nl
Geboortedatum	10 augustus 1959	Website	www.acquivision.nl
Nationaliteit	Nederlandse	LinkedIn	LinkedIn
Burgerlijke staat	Getrouwd, 3 dochters		

Profiel & stijl

Een bedrijfskundig denkende doener die zich heeft gespecialiseerd in het supply chain vak. De voorliefde voor de supply chain is ontstaan toen bleek dat de motivatie en energie die mij dat gaf automatisch leidde tot succes en waardering. De automotive industrie, waarin ik gedurende de eerste jaren gevormd ben, was een goede leerschool waardoor ik evenwichtige keuzes heb leren maken in de aanpak van mijn eigen praktijk. Keuzes tussen academisch en praktisch, directief en coöperatief, mens en organisatie en ratio en emotie dragen belangrijk bij aan het succes. Deze gebalanceerde aanpak geeft vertrouwen van hoog tot laag in de organisatie waardoor er een optimale samenwerking is.

Mijn doelgerichtheid, pragmatisme, uitdrukkingsvaardigheid, energie, gevoel voor zakelijke verhoudingen en overtuigingskracht zijn persoonlijkheidskenmerken die belangrijk zijn gebleken bij het succesvol afronden van mijn opdrachten.

Opleiding

Technische Universiteit Eindhoven (TUE); Diploma Bedrijfskunde: 1988;
HTS Breda; Diploma Werktuigbouwkunde: 1982;

Customer Service (1992); Duits (1997); International Leadership (2001); Finance for non financials (2002); Time management (2005); Europees Aanbesteden (2009; NEVI); Commerciële vaardigheden (2009); Ondernemerschap (2010-2011);
Dagvoorzitter (2013)

Ervaring

Interim Inkoop management
Interim Supply Chain Management
Managen strategische inkoopprojecten
Leveranciersmanagement

Acquivision

Per 1 juli 2007 ben ik gestart met Acquivision. Acquivision is een onafhankelijk interim management- en consultant bureau dat zich heeft gespecialiseerd in het uitvoeren van opdrachten in profit organisaties. De opdrachten zijn zeer divers. De ene keer ligt het accent op de inkooporganisatie waarbij de organisatiestructuur, de bedrijfsprocessen, de activiteiten en de mensen opnieuw op elkaar afgestemd moeten worden. De andere keer ligt het accent op het reduceren van de inkoopkosten waarbij een 'spend' analyse, een leveranciersclassificatie en een benchmark de basis vormen voor leveranciersonderhandelingen en mogelijk de selectie van nieuwe leveranciers.

Andere opdrachten vragen om het geven van management- of levercontinuïteit, het uitbesteden van diensten of het opzetten van leveranciers relatiesmanagement en het professionaliseren van de supplier base.

Werkervaring

Functie: *Manager Supply Chain a.i.*

Bedrijf: Tolsma Storage Technology B.V.

Periode: vanaf januari 2014

Bereikt: De opzet van een erkende en gerespecteerde Supply Chain organisatie binnen Tolsma. Een organisatie waarbij supply chain taken en verantwoordelijkheden duidelijk zijn vastgelegd en de mensen op deze, veelal nieuwe functies zijn geselecteerd, gewaardeerd en verder ontwikkeld. De introductie van een "sales and operations planning" (S&OP) is de basis waarop de werkwijzen zijn afgestemd. De gecentraliseerde inkooporganisatie die ik in de maanden vóór deze opdracht als "kwartiermaker Inkoop" had opgezet maakt een integraal onderdeel van de Supply Chain organisatie uit. Kortom door deze organisatie verandering is een sterke professionaliseringsslag gemaakt die Tolsma verder in staat stelt de groeiambities waar te maken.

Functie: *Kwartiermaker Inkoop*

Bedrijf: Tolsma Storage Technology B.V.

Periode: juni 2013-december 2013

Bereikt: De opzet van een centrale inkoopafdeling waarbij een inkoopmanager en operationele inkopers zijn geselecteerd, gewaardeerd en verder ontwikkeld in het tenderproces, leveranciersmanagement en het optimale gebruik van het ERP pakket. Hierdoor is de beschikbaarheid van inkoopdelen sterk toegenomen waarbij tevens de levertijd van bottleneck leveranciers sterk verkort is.

Functie: *Interim Inkoop projectleider*

Bedrijf: Bavaria B.V.

Periode: april 2013-juli 2013

Doel: Integreeren van Inkoop in de overige bedrijfsprocessen

Functie: *Procurement Director a.i.*

Bedrijf: Van Gansewinkel Groep B.V.

Periode: augustus 2012- september 2012

Doel: transitie van de inkoopafdeling naar een professionele centraal geleide organisatie die de synergievoordelen op inkoopvlak optimaal benut. Buy-in van directie, commitment van de inkopers en het realiseren van een winstbijdrage voor de business zijn focuspunten van deze managementopdracht.

Bedrijf: Van Gansewinkel Groep B.V.

Periode: juli 2011- april 2013

Bereikt: Draagvlak bij de business, Innovatief supplier management, prestatiecontracten met leveranciers (contractors), bewustwording van de inkooporganisatie door het verschil met de traditionele manier van kostenreductie te laten ervaren.

LinkedIn aanbeveling van Ruurd Jan Rauwerda; Procurement Director Van Gansewinkel Group B.V.

Jeroen has helped van Gansewinkel Group to implement Innovation-driven Performance Partnerships with some of our Strategic Suppliers. His balanced and positive way of dealing with all sorts people within our company and with suppliers has paved the way for sustainable improvements. He promises and (over)delivers. He has Energy and can Energize others as well, and this combination is rather unique

LinkedIn aanbeveling van Arie van Vliet; Director at Gouda Vuurvast Services BV

Samen met Jeroen hebben we een fantastisch verbetertraject geïnitieerd bij één van de werkmaatschappijen van de Van Gansewinkel Group. Dit verbetertraject heeft geleid tot een significante kostenbesparing. Het kenmerkende van dit traject was toch wel het sterke "hands on" karakter oftewel plannen en ideeën daadwerkelijk omzetten naar acties. Dit kon alleen maar door betrokkenen van beide bedrijven (klant / leverancier) te enthousiasmeren om gemeenschappelijke doelen te kiezen en ze zij aan zij aan deze doelen te laten werken waarbij te behalen resultaten voor beide partijen lonend moesten zijn. De kracht van Jeroen was om deze partijen bij elkaar te brengen, ze samen de beoogde doelen te laten benoemen en uitwerken en vervolgens draagvlak te creëren bij het management. Wat mij enorm aansprak in Jeroen was dat hij zijn zakelijke OPstelling combineerde met een empathische INstelling. Hierdoor was er vanaf het begin een gevoel van gelijkwaardigheid en was de basis gelegd voor een succesvol traject.

Functie: *Supply Chain Manager a.i.*

Bedrijf: Krauss-Maffei Wegmann (DDVS Helmond)

Periode: april 2011 – juli 2011

Doel: Ad interim invulling SC Management functie, adviseren, overtuigen en implementeren van verbeteringen.

LinkedIn aanbeveling van Leon Princen; Operations Manager at DDVS (Dutch Defense Vehicle Systems)

De snelheid en manier waarop Jeroen Wortelboer zich inwerkte en zich wegwijs maakte waren uitstekend. Door een goede samenwerking met de diverse disciplines was hij in staat om problemen op te lossen en verbeteringen aan te brengen. Naast zijn kennis en expertise was ook zijn coachende en trainende werkwijze succesvol. Hij werkte resultaatgericht en verhelderend en hij werd door

iedereen (zowel medewerkers als management) als goed en duidelijk ervaren met als resultaat, dat gestelde doelen bereikt werden. De ervaring en kennis van Jeroen Wortelboer hebben ons uitstekend geholpen. Dankzij de doorgevoerde wijzigingen worden nu betere resultaten behaald.

Ik beveel Acquisision en met name Jeroen Wortelboer, aan iedereen aan om in te zetten op het gebied van inkoop als ook logistiek management.

Functie: *Senior Inkoop Consultant*

Bedrijf: Polymer Group Inc.

Periode: februari 2011 – december 2011

Bereikt: Vertrouwen van de PGI holding in USA voor de 'andere aanpak'. Vernieuwende inzichten in het in- en uitbesteden van machineparkonderhoud.

Functie: *Interim Procurement Manager*

Bedrijf: Syngenta

Periode: september 2010 tot december 2010

Bereikt: Door de opzet van een categorie strategie was het mogelijk om een vertaalslag te maken naar een onderhandelingsstrategie per product of dienst. Hierdoor zijn zowel besparingen gerealiseerd die boven verwachting uitstegen als dat het Procurement team, door coaching on the job, naar een hoger professionaliteitsniveau is getild.

LinkedIn aanbeveling van Frederic Lauchenauer; Procurement Director Europe North

Jeroen was hired to work on a project to capture year end savings and help the local team to identify opportunities for 2011. He worked well, showing good knowledge in structuring the information he found and challenging the status quo. He showed integrity and did his job in a professional way.

I recommend him if you want him to work in an established Procurement function to maximise his value. If your Procurement function is not well established make sure his engagement is well communicated within the organisation with the relevant stakeholders

Functie: *Inkoop consultant*

Bedrijf: Mercure Logistics

Periode: januari 2010 – augustus 2010

Bereikt: Professionalisering van Inkoop en significante besparingen op: Brandstof, technisch onderhoud, ICT, energie, staal, kantoorartikelen, catering, schoonmaak, inhuur derden, professional services, uitzendkrachten, beveiliging, huur gebouwen etc.

LinkedIn aanbeveling van Peter Simmer; Directeur/eigenaar Mercur Smart Logistics

Jeroen is zeer deskundig in het analyseren van inkoop processen, het bepalen van de acties die tot financieel voordeel leiden en het uitvoeren hiervan. Het resultaat is zeer duidelijk meetbaar.

Het zal ieder bedrijf helpen om haar volledige inkoop door Jeroen te laten begeleiden.

Functie: *Supply Manager a.i.*

Bedrijf: ABB

Periode: oktober 2007 - maart 2009

Bereikt: Herstructurering customer service-, procurement- en inkooporganisatie van een afdelings- naar een procesgerichte organisatie. Verbetering van de samenwerking tussen Shared Service Center en de vijf Sales Business Units. Cruciaal hierbij waren: business oriëntatie, heldere processen waaronder P2P, strakke vastlegging verantwoordelijkheden, formele communicatiestructuur, duidelijke prestatie meting en focus op continue verbeteren.

Functie: *Senior Consultant Organisatie Strategie*

Bedrijf: ABB

Periode: oktober 2008 - januari 2009

Doel: Ontwikkelen van een missie, visie en strategie voor een zelfstandige productie entiteit die resulteert in een herstructurering die het hoofd moet bieden aan de huidige problemen (weinig structuur, niet de juiste mensen op de juiste plaats, hoge werkdruk, verplaatsen van activiteiten naar lage lonen landen etc.).

Bereikt: Strategie ontwikkeld, draagvlak gecreëerd (bij beslissers, HR en OR), organisatieveranderingen aan de organisatie beargumenteerd en gecommuniceerd.

Functie: *Senior Consultant Purchasing*

Bedrijf: ECOLAB

Periode: januari 2008 - december 2008

Doel: Adviseren en begeleiden van het centraliseren van de inkooporganisatie en het implementeren van SAP.

Bereikt: Vaststelling, communicatie, begeleiding en bewustwording van de gewijzigde verdeling van inkoopverantwoordelijkheden tussen de centrale en lokale organisatie. Het vervullen van een brugfunctie tussen de operationele, lokale organisaties en de projectorganisatie verantwoordelijk voor de invoering van een nieuw ERP (SAP) systeem met focus op Procurement en contract management.

Functie: *Manager Purchasing a.i.*

Bedrijf: Aldipress

Periode: juni 2007 – januari 2008

Bereikt: Het besef bijgebracht dat inkoop op management nivo vertegenwoordigd moet zijn. Door aan te tonen wat de winstbijdrage is van een professionele aanpak van de inkoopportfolio.

Functie: *Manager Supply Chain*

Bedrijf: Rieter Automotive Belgie N.V. en Rieter Automotive Nederland B.V.

Periode: november 2002 - juni 2007

Verantwoordelijkheid: Als lid van het MT, manager van de afdelingen Inkoop, Logistiek en interne en externe magazijnen

Bereikt: Competitieve inkopen, opzet van externe magazijnen, implementatie nieuw ERP systeem (BPCS), stroomlijnen van de interne organisatie, gerespecteerd bij zowel de tweede echelon managers, indirecte, magazijnmedewerkers en MT collega's door inhoudelijk en managementstijl te overtuigen.

Functie: *Manager Shared Service Center*

Bedrijf: Rieter Automotive Belgie N.V.

Periode: mei 2001 - november 2002

Verantwoordelijkheid: Als lid van het MT, manager van de Shared Service Afdeling,

Bereikt: Opzetten en managen van een multidisciplinaire organisatie verantwoordelijk voor het inkopen van kant en klare producten bestemd voor directe levering aan de autofabriek. De afdeling bestond uit de disciplines Inkoop, Engineering, Kwaliteit en Logistiek. Daarnaast samenwerkingsverbanden met concurrenten gerealiseerd.

Functie: *Manager Inkoop & Logistiek*

Bedrijf: Rieter Automotive Nederland B.V.

Periode: februari 1997 - mei 2001

Verantwoordelijkheid: Als lid van het MT, manager van de afdelingen Inkoop, Logistiek en Magazijn; wereldwijde commodity inkoop

Bereikt: Reductie inkoopkosten en supplier base; doorvoeren herstructurering afdeling Inkoop&Logistiek; Selecteren en operationeel stellen van een 'inhouse' uitzendbureau

Diversen functies van vóór 1997

Hoofd Logistiek & IT (3 jaar);

Hoofd magazijn, SQA, ontvangst- & verzendadministratie (3 jaar)

Projectleider Logistiek (2 jaar) en *Planner* (1 jaar)

Talen

Nederlands : goed in woord en geschrift

Engels : goed in woord en geschrift

Duits : goed in woord en redelijk in geschrift

Andere interesses

Sport: mountainbike, hockey, snowboarding

Techniek/design: mijn Citroen DS

Medisch: ontwikkelingen in de medische wetenschap