

# Jean-Marie Cardon

Project Manager in HR & Sales

## Profile

Sales & Marketing manager met ruime ervaring als Sales & Marketing director, Project management, Talent manager, Trainer & workshops ontwikkelaar.

## Expertise

**Sales management.** Ruime ervaring opgedaan op het gebied van internationale sales & business development, concept ontwikkeling en strategie. Installeren van planning controle, stroomlijnen van sales afdelingen en processen, leiding geven aan teams, gericht prospecteren en bezoeken.

**Change Management.** (HR & Proces) wijzigingen in verkoopproces & aankoopproces, workflow, rollen en verantwoordelijkheden. Team reorganisatie.

**Learning & development.** Trainen van afdelingen en inbedden van Customer Experience in de organisatie. Ontwikkelen van trainingen en surveys voor team analyse.

**Talentmanagement.** Selectie, aanwerving en coaching van Sales Managers, Accountmanagers, backoffice. Persoonlijkheid survey en assessments. Analyse van teams, werkorganisatie en verbeteren communicatie. Team ontwikkeling naar zelforganiserende teams.

**Marketing.** Ontwikkeling & Prototyping van concepten voor sales. Aanpassen van de strategie en implementatie. Ontwerp van folders, websites, salesmap. Marktanalyse en prijsstrategie.

## BRANCHES

Internationale machinebouw, auto-industrie (internationale) Distributie & service, logistieke organisaties en fabrikanten.

## LinkedIn



## Contact

+32 (0)492.63.90.65

jean.marie.cardon@gmail.com

www.talentgoals.be

www.linkedin.com/in/jeanmariecardon/

## Skills

### Professional

Team Leadership  
Analytisch  
Resultaatgericht  
Gestructureerd  
Coaching  
Concept ontwikkeling  
Business mind-set  
Kosten bewust  
Spreker voor VOKA, VOV. (Gedrag, Motivatie, Leiderschap)

### Personal

Creatief  
Ondernemend  
Empatisch, Integer  
Oplossingsgericht  
Teampayer  
Wendbaar  
Gedegen

## Competences

Nederlands moedertaal / Frans vloeiend

Engels goed / Duits vloeiend

Microsoft Office Prof. / SAP Key user introduction / Visio / MapPoint / Wordpress Website CMS / Power Point, Salesmap | MS Access voor Proto typing administratieve tools /Workable / Gimp

## Personal

- Geboren te Kortrijk, Belgische nationaliteit.
- Rijbewijs C en eigen wagen
- Werkgevers kunnen genieten van het voordeel voor werknemer van 50+ voor hun sociale bijdragen

## Residential-work distance

Scheldestraat 30A 9220 Hamme Oost-Vlaanderen, afstand +/- 40 Km van Antwerpen, Gent en Brussel-Noord. Uitwijken kan in functie van de werkgelegenheid, besproken worden.

## Education

- 2019 HR Workable & Ocean-DiSC assessment tool
- 2015 •Disc Personality certificeert trainer: Denise Pryck 2015 respondent assessments, team 363
- Certificeert E testing HR Professionals humanquest
- NLP certificeert (Bandler Practitioner, Master Practitioner): Adiante 2011 & 2013
  - Insights Discovery: Training 2015
  - Certificeert Geweldloze communicatie & Mediator Marshall Rosenberg
- 1979 Afgestudeerd te Kortrijk, Elektromechanica.

---

## Experience

---

### OWNER

GCV AtriumMentoring 2014

---

- **Senior HR Consultant.** Voor een Selectie en training center in Antwerpen. Selectie interviews, assessments. Adviseren over de geïnterviewde kandidaten. Opvolging met Workable wervingssoftware. Personal Profile screening & assessment tools competenties van kandidaten in kaart brengen.
- **Project Open training.** Voor training center schrijven van de trainer guide en courseplan "Commercieel telefoneren".
- **Change Management.** Actra is een Nederlandse handelsonderneming gespecialiseerd in aandrijfcomponenten. Uitvoeren sales strategie change. Product gerichte verkoop omschakelen naar solution verkoop, verhogen Customer Experience. Sales opleidingen & sturing sales organisatie. (3fte & 2 owners)
- **Sales & Marketing.** Airchal is een fabrikant van luchtbehandeling units gevestigd in Dubai vorige productie eenheid in Frankrijk. Opstart Benelux, Frankrijk & Duitsland verkooporganisatie en distributie kanalen Benelux voor luchtbehandelingscentrales. Ontwerp folders, creatie & bouwen website incl. voorbereidingen voor e-commerce.
- **Ontwerp Sales workshops.** Specifieke trainingsprogramma's voor Zweeds automotive productiebedrijf. Salesteam assessment, analyse commerciële competenties. Realisaties van L&D tools en schrijven van role plays, syllabus, PowerPoint, Courseplannen. Ontwikkelen van een Evolutie & ROI opvolgingsdatabase.
- **Strategische herdefiniëring.** Voor een handelsonderneming, Target verhogen met 100 kopende klanten. Reorganisatie sales aanpak per type klanten. Regio herverdeling, budget per type klant. Realisatie omzetstijging +30% begin 2019.
- **Project manager.** Marmer verwekend bedrijf. Verbetering manager rapportage en opvolging offerten. Beurs begeleiding Interieur Kortrijk.
- **Personal coach.** Invoerder natuursteen. Verbetering communicatie productieleider met teamleden.

---

### SALES & MARKETING DIRECTOR

Benvelc Ieper 2011 tot 2013

---

- **Change management & coaching** in de verkoop afdeling. Invoering van budget, reportage en cijfer analyse, doel verhogen KPI's. Verbetering bezoeken & planning.
- **Leidinggevend.** aan 16 Fte Key accountmanagers, productmanagers
- **Prijsstrategie integratie.** Divisie autobanden Benelux & Frankrijk Gross Profit Margin verhogen op producten. Ontwikkelen centraal prijs & aankoop beheersysteem

verbetering van efficiëntie voor 14 divisies. Prototyping en testing in MS Access & implementatie.

- **Bezoek optimalisatie & effectiviteit verhogen.** Coaching & opvolging van 10 regiomanagers België, Nederland, Frankrijk. Ondersteuning van 6 back office medewerkers. Rapportering, agenda planning. Vastgelopen accountmanagers motiveren.
- **Sales strategie & prijsbepaling.** Bepalen nieuwe sales & marketing strategie voor eigen productie volgen en geïmporteerde producten. Opbouwen verkoopargumentatie.
- **Marketing ontwerp & realisatie.** Project catalogen & prijslijsten rebranding & ontwerpen huisstijl. Marketing & product development volledige productlijn.

---

### SALES DIRECTOR

Kettenwulf NV Division Dyna Chains okt 1989 tot 2011

---

- **Financiële rapportering & PL** | Onderdeel van het MT | Verantwoordelijk P&L | Omzet stijging van 20%
- **Compensation & Benefits** | Loonbeleid Sales Engineers & Back office medewerkers voor Benelux, Frankrijk.
- **Leidinggevend.** aan 25 Fte 7 Internationale & 4 Nationale Sales engineers, interne sales, productmanagers.
- **Implementatie verkooporganisatie.** | Frankrijk, Nederland, Duitsland. Verder uitbouwen van de Belgische markt. Productondersteuning voor Duitse markt.
- **HR beleid & Coaching.** Sales & Back office | Team van 10 sales engineers Benelux & Frankrijk, 8 medewerkers interne verkoop. ( R&S tot Employer Branding, Engagement en onboarding)
- **Business ontwikkeling** Ontwikkelen van Private Brands strategie en integratie in Europese markt. Begeleiding van strategisch commercieel plan, budget en targets. Succesvolle implementatie.
- **Reorganisatie logistiek center.** Realiseren van tijdsbesparing een verkorting van leveringstijd met 2 weken, verhoging efficiëntie workflow en software aanpassingen. Projectmanager en reorganisatie workflow en sturing picking opdrachten.
- **Optimalisatie voorraad & stock rotatie.** Reduceren van slow-movers en aankoop optimalisatie. Automatische calculatie herbevoorrading.
- **Europees account product specialist.** Ontwikkeling nieuwe producten en technische optimalisatie voor verhoging & verbetering productieproces en uptime bij internationale & nationale klanten.