

CURRICULUM VITAE

Personalia

Naam: Maikel Moelker
Adres: Lovaniostraat 24
6043 CE Roermond
Telefoonnummer: 0475-476713 / 0642720047
E-mail: Maikelmoelker@hotmail.com
Mssas@ziggo.nl
Geboortedatum: 29 mei 1985
Website: www.mssas.nl



Opleidingen & Diploma's

1997 - 2003: HAVO aan het Bisschoppelijk College Broekhin te Roermond
2003 – 2007: Opleiding IM (Informatie Management) Bachelor Of ICT aan de Hogeschool Zuyd.

De studie IDM (nu bekend als IM) is een multidisciplinaire opleiding binnen het ICT vlak. Thema's die o.a. aan de orde zijn gekomen: Archivering, Digitalisering, Data-analyse, Gegevensanalyse, Financiële analyse, Procesmanagement, Workflow Management, Bedrijfskunde, Bedrijfseconomie, Logistiek, E-Business, E-commerce, Datawarehousing, etc.

Cursussen & Certificeringen

2011: Citrix Certified Sales Professional (CCSP 2011)

- CCSP 2011 for Server Virtualization 2011
- CCSP 2011 for Desktop Virtualization 2011
- CCSP 2011 for Virtual Computing 2011
- CCSP 2011 for Application Networking 2011



2011: VMware Sales Professional – VSP 5

2011: VMware Technical Sales Professional – VTSP 4

2011: VMware Academic Specialization

2012: Unilever - Sales Representative/ Merchandiser (merkentraining) Certificaat

2014: LMS Sales Academy – Certificaat Introductietraining “Succesvol Verkopen”

5 stappen communicatiemodel / 8 succesfactoren en hun invloed / klantomgang & klantrelatie / Ondersteunende technieken zoals GRASP / OMO / 4 D's / 4 A's / PDCA / ARC / SMART / etc.

2014: Prevensco Opleidingen en Trainingen – BHV 21-10-2014 t/m 21-10-2015 met Certificaat + Pas

2014: Jellinek Assissa Trainingen – Cursus Kansspelproblematiek & Basis Gespreksvaardigheden

2014: Jellinek Assissa Trainingen – Cursus Bezoekersgesprekken



Werkervaring

02-06-2014 t/m heden: Start eigen bedrijf MSSAS (Moelker Sales Solutions & Accountmanagement Services)

Freelance Sales Specialist & Account Manager

01-09-2014 t/m Heden: Accountmanager

Crown City als ZZP'er via eigen bedrijf MSSAS

Verantwoordelijk voor new business acquisitie, relatiebeheer en verkoop

01-09-2014 t/m Heden: Accountmanager

Mini-Cards als ZZP'er via eigen bedrijf MSSAS

Verantwoordelijk voor new business acquisitie, relatiebeheer en verkoop

05-03-2015 t/m 30-11-2015

bij Emeta E-Learning als ZZP'er via eigen bedrijf MSSAS

Verantwoordelijk voor new business acquisitie, relatiebeheer en verkoop

14-11-2014 t/m 02-03-2015: Recruitment Accountmanager

bij Daxxa Personeelsdiensten als ZZP'er via eigen bedrijf MSSAS middels een Agentuurovereenkomst. Verantwoordelijk voor alle personeelsvraagstukken waaronder: Payrolling, Werving & Selectie, Uitzenden, Detacheren en ZZP-bemiddeling.

25-09-2014 t/m 25-03-2015: Gastheer

bij Krijco Casino te Roermond

Verantwoordelijk voor de algehele veiligheid van het casino en haar personeel, verzorging van de gasten en het doen van specifieke casino handelingen zoals uitbetalingen (handpay's), kassawerkzaamheden, tellingen, lichten & horecawerkzaamheden.

01-05-2014 t/m 30-09-2014: Parttime Schoonmaker

Bij CSU Cleaning Services in het Designer Outletcenter te Roermond

09-12-2013 t/m 27-01-2014: MKB Adviseur / Sales Representative

Bij Local Management Solutions, afdeling LMS Sales voor Nuon rayon Limburg

- Bezoeken van zakelijke leads a.d.h.v. KvK registraties
 - Verkoop van Stroom & Gas contracten van Nuon
 - Advisering op gebied van Stroom & Gas (besparingen)
 - Zakelijke Klantenservice

13-08-2013 t/m 04-10-2013: Sales Representative op Projectbasis

Bij Pepsico, Haribo & Mars via Hamiltonbright rayon Zuidoost Nederland

- Bezoeken van Sportaccommodaties, Zwembaden, Voetbal-en Hockeyverenigingen
 - Verkoop van bekende producten van de merken
 - Haribo, Pepsico & Mars
- Achterlaten en plaatsen van POS & Merchandise materialen

- Verantwoordelijk voor een degelijke rapportage van de activiteiten jegens de Field Coördinator.
- Nauw in contact staan met de grote grossiers in Nederland

05-11-2012 t/m 30-04-2013: Inside Sales Representative & ICT Employee

Bij de Allbidigit Group B.V. te Echt.

- Opdoen van nieuwe klantrelaties (Koude telefonische Acquisitie)
- “Koude en lauwe” klantrelaties hernieuwen
- Algemene ICT ondersteuning, in de breedste zin van het woord
 - Werkplekondersteuning / beheer
 - Visual Basic .NET applicaties onderhouden en bouwen
 - Hard -en Softwareonderhoud / beheer
 - Netwerkbeheer
- -Meedraaien Productie (digitaliseren / scannen, voorbereiden, na-bewerken)
- (Toekomstige) bijkomende rol van Jr. Informatie-adviseur / Consultant

07-03-2012 t/m 31-05-2012: Sales Representative op Projectbasis

Bij Unilever via Hamiltonbright rayon Midden-en Zuid-Limburg.

- Bezoeken van Horeca en diverse andere branches zoals de Petrol Branche
 - Verkoop van o.a. de bekende merken
 - Lipton Ice Tea & OLA
- Achterlaten en plaatsen van POS & Merchandise materialen
- Verantwoordelijk voor een degelijke rapportage van de activiteiten jegens de Field Coördinator.
- Nauw in contact staan met de grote grossiers in Nederland
-

01-07-2011 t/m 31-12-2011: Inside Sales Representative & Purchaser

bij Comprehensive ICT Solutions (CIS) te Weert.

- Bemiddelen van Freelancers / ZZP'ers binnen de ICT markt.
- Koppelen van Freelancers / ZZP'ers aan detachering- en project aanvragen
- De zorg en verantwoordelijkheid dragen over alles van aanvraag t/m plaatsing en nazorg
- Bellen van relaties, maken van afspraken met deze relaties en het bezoeken van deze relaties (buitendienst).
- Actief geweest als Purchaser bij de inkoopafdeling van CIS, waar ik me bezig heb gehouden met licentie-inkoop – en verkoop, Renewals, hardware inkoop- en verkoop, Vendor Management, Account Management en het claimproces.

Target lag hier op 2 plaatsingen per maand, omzet was afhankelijk van het uurtarief van de te plaatsen consultant of freelancer. Meestal lag de winst tussen 10% tot 15% van het uurtarief.

Bij licenties lag dit weer anders en was afhankelijk van de afgesproken marges.

15-11-2010 t/m 25-02-2011: Document Controller op Projectbasis

bij Vekoma Rides Manufacturing BV. te Vlodrop.

- Aansturen van 4 Document Control medewerkers
- Verbeteren van werkprocessen door de heel organisatie (Workflow management),
- Opstellen van werkinstructies,

- Als controle-kanaal fungeren voor alle officiële interne alsook externe communicatie
- Betrokken in een grootschalig automatiseringstraject (PDM Systeem)
- Bijkomende taken & verantwoordelijkheden
 - archiveren (hardcopy & digitaal)
 - managen van het fysieke alsook digitale archief.

03-05-2010 t/m 03-11-2010 Jr. Account Manager

bij Fonds Werving Zuid Nederland (FWZN) te Roermond.

- Het oplossen van mobiliteitsproblemen bij non-profit organisaties d.m.v. advertentieverkoop en verkoop van een totaaloplossing t.b.v. promotie & reclame.

Tussen de 10 en 15 bezoeken per dag met minimaal 1 contract per dag als resultaat, ik heb in totaal 2 projecten gedraaid met een totale dealwaarde van €35.000 dit komt neer op ongeveer 30 tot 40 verkochte contracten verdeeld over deze 2 projecten, de omzet per contract lag tussen de €800 en €1500 euro. De te behalen target lag op gemiddeld 1 contract per dag.

01-08-2008 t/m 31-07-2009: Jr. Account Manager

bij Square Information Systems BV. Te Roermond.

- Op de markt zetten van twee nieuwe softwareproducten inclusief promotie & verkoop (Acquisitie),
- het actief beheren van klantrelaties & opdoen van nieuwe klantrelaties.

Geen concrete targets, ik heb in dit jaar 2 maal verkocht met een totale dealwaarde van ongeveer €20.000, dus ongeveer €10.000 per deal, 1 deal had hier ongeveer een doorlooptijd van 3 tot 6 maanden.

01-01-2008 t/m 31-06-2008: Jr. Consultant Automotive

bij VCD Aucon te Eindhoven

- Geven van cursussen
- Het verzorgen van werkplekbegeleiding
- Het implementeren van het Dealer management & Customer Relationship management pakket CAR IT DMS & CRM.
- Verlenen van ondersteuning aan de servicedesk zowel 1e alsook 2e lijns.

Praktijkopdrachten tijdens studie

- **2007: Afstudeeropdracht Flexion BV te Roermond (Studie IDM)**
Deze afstudeeropdracht van 18 werkweken bestond o.a. uit het doen van een vooronderzoek m.b.t. ontwikkeling en implementatie van een intranet.
- **2007: Praktijkopdracht Makelaar M3 te Roermond (Studie IDM)**
extern project van meerder weken uitgevoerd voor de makelaardijbranche. Werkzaamheden waren o.a. het opstellen van een "Businessplan" bestaande uit een "scenarioplan", "informatieplan" en "strategisch plan".
- **2006: Stageopdracht Atrium MC te Heerlen (Studie IDM)**
Werkzaamheden in deze stage van 14 werkweken bestonden uit het onderzoeken van de huidige en gewenste situatie incl. problemen en knelpunten en het zoeken en rapporteren van een oplossing middels een adviesrapport, t.a.v. het abonnementenbeheer.

- **2005: Extern project Parkstad gemeenten (Studie IDM)**
Binnen de gemeente Heerlen onderzoeken van de huidige situatie en een advies uitbrengen over de gewenste situatie m.b.t. een internetsysteem BIVI (Bestuurlijke informatievoorziening via Internet).
- **2004: Extern project gemeente Maastricht (Studie IDM)**
Werkzaamheden bestonden uit het in kaart brengen van afdelingsprocessen, deze uitwerken met als tool Ms. Visio, toepassen van IDM vaardigheden zoals: interviewen, presenteren etc.

Overige Bijbanen

2002: **Vulploegmedewerker bij Hema B.V. in Roermond.**

1997-2007: **Bezorger weekbladen / reclamefolders bij Interlanden B.V. en Distriq B.V.**

Persoonlijk / Hobby's

O.a. Fitness en de schietsport, gamen en reizen. Verdere interesses liggen bij alles wat met Internet, computers en ICT te maken heeft.

Vaardigheden

Zeer goed op de hoogte en vertrouwd met ICT ontwikkelingen en softwarepakketten zoals: Ms. Office, Ms. Visio, Ms. Projects, Lotus Notes, e.a. Ook bekend en vertrouwd met het werken met pc's, zowel softwarematig als hardwarematig. Verder goed in presenteren en rapporteren, zowel mondeling als ook schriftelijk.

Talenkennis: Nederlands (Uitstekend), Engels (Vloeiend), Duits (Goed)

Rijbewijs: In het bezit van Rijbewijs B