



# GERTJAN PRINS BA

## Bouwen aan Innovatie

Allround kwartiermaker/projectmanager/programma manager gericht op vernieuwing en verduurzaming waarbij de klant en het team centraal worden gesteld. Met een hands-on mentaliteit en gericht op (keten) samenwerking inzetbaar bij kwartiermakersrollen en verduurzamingstrajecten. Zeer goed bekend met projectmanagement, verduurzamingstrajecten, gebiedsgericht verduurzamen, klimaat en CO2 vrij bouwen. Ik heb een relevant netwerk bij opdrachtgevers, aannemersbedrijven, woningbouwcorporaties, toeleveranciers en adviesbureaus op het gebied van verduurzamingsproposities en veranderingsprocessen in gang zetten.

### WERKERVARING



#### **Profijt Isolatie Business Manager zakelijke markt (organisatie ontwikkeling)**

Maart 2021 - heden

Oprichting van een nieuwe business unit Profijt Zakelijk op te zetten. Verantwoordelijk voor de operationele en commerciële leiding en de nieuw op te zetten business unit. Hierbij komen alle aspecten van bedrijfsvoering aan de orde zoals sales, marketing, technische advisering en uitvoering van applicatie en de operationele leiding. Daarnaast vertegenwoordig ik Profijt Isolatie binnen brancheorganisaties en kennisplatforms. Hands-on opzetten van projectmanagement, samenwerkingsverbanden, coalities maken voor gebiedsgericht duurzaam isoleren en marketing activiteiten alsmede het professionaliseren van Profijt Isolatie als duurzaam applicatiebedrijf. Referentieprojecten met gemeenten als Amersfoort, Waalwijk en Rijssen opgezet i.s.m renovatieaannemers en onderhoudsbedrijven)

#### **Huntsman Building Solutions/Icynene Business Development Manager Nederland en Vlaanderen. (interim)**

1 juli 2020 – 1 maart 2021



Oprichting van de sales van Icynene verder door te ontwikkelen binnen een opgezet selectief dealer netwerk in Nederland en Vlaanderen. Verantwoordelijk voor de sales, technische advisering, key accountmanagement en deelname aan kennisplatforms en contact met certificeringsinstituten om Icynene binnen de Nederlandse markt verder gecertificeerd en voorgeschreven te krijgen. Gericht op zowel de voorschrijvende instanties (technische sales) als klantgerichte sales bij applicatiebedrijven. Aandachtspunt hierbij is circulariteit en duurzaamheid.

**Resultaat** : een omzetstijging van > 25%, verdere uitbreiding van het dealer netwerk, opzet van een digitaal klantportaal en businessplan voor 2020 – 2022 opgesteld. Interim opdracht is op eigen verzoek beëindigd per 1 maart 2021

#### **Remmers BV (Bouwchemie) Marketing Manager (interim)**

1 juni 2019 – 1 juni 2020



- Verantwoordelijk voor het opzetten van een professionele marketingafdeling.
- Van productgerichte sales naar marketing gerichte sales door concept selling (changemanagement)
- Marketingplan met budget opstellen en beheren alsmede zorgen voor structuur, planning en uitrollen van de planning.
- Duurzaamheidspropositie en strategie opstellen meer gericht op RGS.
- Digitalisering en on-line marketing tools ontwikkelen voor voorschrijvende marktpartijen.
- Contentmanagement, leadmanagement, mediabudgettering en social media beheer.
- Branding van het merk Remmers.

- Lid van internationaal marketing team.
- Lid MT Remmers BV

**Resultaat:** Mede door Corona is de ambitie en het plan om een marketingafdeling voor Nederland op te zetten losgelaten. De functie van marketing manager NL is vanwege bezuinigingen komen te vervallen.



**Building Holland Programma & Marketing Manager  
+ Content manager Bouwsegment (interim)**

September 2017 – Juni 2019

- Verantwoordelijk voor en leiding geven aan de programmering en content over de as van duurzaamheid en innovatie.
- On-line marketing campagne op programmering, thema's sprekers en bezoekerswerving.
- Budgetverantwoordelijk voor communicatie en marketing
- Mediamix maken met beheer van budget en leadmanagement.
- Verantwoordelijk voor de bezoekerswervingcampagne
- Team 6 FTE

**Resultaat:** In twee jaar tijd een groei van 250 naar 350 exposanten met een uitbreiding van 3 naar 5 podia en meer dan 200 gastsprekers. Daarbij een groei van 9500 bezoekers naar meer dan 14.000 bezoeker met een omzetgroei van 25% gerealiseerd. Een uniek, vernieuwend en innovatief eventconcept neergezet met nadruk op content, duurzaamheid en innovatie.



**Business Developer BSP BASF Master Builder Solutions (interim)**

Mei 2016 – Oktober 2017

- BSP loyaliteitsprogramma developer
- Gericht op Infra en Bouwsegment (doelgroep aannemers en onderaannemers in Infra en Bouw)
- Opzetten en door ontwikkelen van het BASF loyalty programma gericht op verduurzaming, RGS en (keten)samenwerking. Doelgroepen onderhoudsbedrijven, aannemers en woningbouwcorporaties.
- Projectmanager "Sustainability" binnen BASF Master Builders Solutions
- Eventorganisator voor Building Holland en leadmanagement met mediamix budget beheer.
- Marktontwikkeling en digitale marketing (market survey)
- Lid MT S&M (sales&marketing)
- Salesteam 8 FTE
- Key Accountmanagement

**Resultaat:** Het loyaltyprogramma BSP partnership uitgerold in samenwerking met het salesteam waarbij we 25 vaste A klanten hebben gecontracteerd met als resultaat een gemiddelde omzetstijging van 35% bij deze A klanten. Segmentatieplan gemaakt, digitaal klantportaal gemaakt, marketing acties en workshops verzorgt alsmede een BSP counselingboard opgezet. Plan en strategie met implementatie opgezet met als resultaat meer tevreden klanten, klantenbinding en hogere sales bij bestaande A klanten.



**Sr. Conceptmanager Den Braven/Bostik (interim)**

April 2014 – april 2016

- Branding, productmanagement, sales en positionering "DLB- concept"
- Missie, visie en strategie van DLB (Duurzaam Luchtdicht Bouwen) bepalen
- Ondersteuning salesteam op gebied van techniek en uitvoering
- Technische en commerciële trainingen voor salesteams houden
- Events en workshops voor doelgroepen opzetten
- Leadmanagement
- Pers & publiciteit en social media
- Contactpersoon voor diverse kennisplatforms en brancheorganisaties (Public Affairs)

**Resultaat** : Binnen Den Braven/Bostik een nieuwe functie met targets en positionering binnen de organisatie opgezet met het doel om concept selling te introduceren en verder te implementeren. Het concept "DLB" Duurzaam Luchtdicht Bouwen is hierbij het eerste succesvolle concept geweest binnen Den Braven/Bostik met een toegevoegde waarde in sales van meer van 20% en een grotere naamsbekendheid van Den Braven als conceptenbouwer. Omzetsijging en conceptontwikkeling met gericht een productportfolio en klantportfolio opgezet.



### **Duurzaamheid en Innovatie (interim) Bouwbedrijf Kleijngeld**

Maart 2011 – mei 2014

- Conceptontwikkeling WoningOnderhoudService en Duurzame Energie
- Marketing en communicatieplan opstellen
- Conceptsamenwerkingen en allianties opzetten
- Adviseur en sparringpartner voor directie
- Opzetten van nieuwe business unit Duurzame Energie (isolatie, zonnepanelen)

**Resultaat:** Nieuw concept "WOS" woningonderhoudservice ontwikkeld en vermarkt met een additionele omzet van €350.000,- in twee jaar en daarnaast nieuwe business met zonnepanelen opgezet met een extra omzet van €150.000,-. Door het helaas veel te vroeg overlijden van de algemeen directeur en mijn sparingspartner Hans Kleijngeld, zijn de activiteiten gestopt binnen Kleijngeld Bouwbedrijf.



### **Vestigingsmanager Burgh Haamstede IsolatieNet (interim)**

Maart 2012 – november 2012

- Algemene en commerciële leiding vestiging Burgh Haamstede
- Projectcoördinatie co-maker met BAM Renovatie
- Technische projectbegeleiding voor BAM Renovatie vanuit Co-makersrol.
- Budgetverantwoordelijk en eindverantwoordelijk voor 28 FTE
- Projectacquisitie en aansturen technische voorbereiding en uitvoering.
- P&L verantwoordelijk voor de vestiging en de projecten

**Resultaat:** Met name het project 260 woningen in Kerkrade begeleid met betrekking tot technische begeleiding en operationele uitvoering van buitengevelisolatie en kruipruimte isolatie. Dit project werd in Co-maatschap voor BAM uitgevoerd. Project liep op vele manieren niet goed en is door ondergetekende redelijk vlot getrokken tot wat nu een prachtige referentie is en een van de eerste grootschalige complete renovatie van bestaande woningen is geweest van een G label naar een A+ label. Veel ervaring opgedaan over LEAN, projectmanagement, communicatie en financiële haalbaarheid van projecten.

### **Consultancyprojecten**

CRH Structurale (consultant tussen maart 2012 en juni 2012)

Extern adviseur/trainer

Workshop met commerciële directies (Dycore, Heembeton, Calduran)

- Workshop marktstrategie bepalen met het oog op duurzaamheidsconcept prefab bouw
- Plan van Aanpak marktwerking
- Plan van Aanpak Synergie strategie

VNU Exhibitions Bouwbeurs Zuid (april 2010 en april 2012)

Projectmanager en bedenker van het Betonpaviljoen



### **Sales Business Unit Manager Industrie Kingspan Unidek (interim)**

April 2010 – juni 2011

- Verantwoordelijk voor en leiding geven aan Business Unit Industrie
- Marketing en Salesplan opstellen en uitvoeren
- Projectmanager recycling en sustainability van EPS.
- Key accountmanagement bij Infra en Bouw aannemers.
- Herstructurering productportfolio
- Productmanagement
- Team van 6 FTE

- Lid van het Sales MT

**Resultaat:** Een nieuw team geformeerd met een nieuw productportfolio en tevens gerichte key accountmanagement ingevoerd alsmede de uitvoering van productmanagement binnen de Business Unit geïntroduceerd. Nieuwe klanten en nieuwe concepten ontwikkeld en vermarkt.

### Business Development B | A | S Technology / Concrefy (interim)

**B | A | S** REMOTE SENSING

Maart 2009 – mei 2010

- Conceptontwikkeling Concremote
- Branding van Concremote
- Doelgroepen aannemers en onderaannemers in zowel Infra als Bouwsegment, Ingeniebureaus en voorschrijvende instanties.
- Referentieprojecten en sales
- Beursplanning en campagneplan
- Workshops

**Resultaat:** Een compleet nieuwe business unit opgezet onder de naam van Concremote wat inmiddels een zelfstandige business unit is onder de vlag van DOKA bekistingen. BAS Remote Sensing heeft inmiddels een nieuwe naam, Concrefy. Mijn opdracht voor de eigenaar Toine van Casteren was om een eerste aanzet en introductie met de opzet van sales voor Concremote te maken. Dit is binnen een jaar gelukt om daar een omzet van ruim €450.000,- voor te genereren. De basis is gemaakt voor de opzet van een volledig zelfstandige business unit Concremote.



### Commercieel Directeur Holcim NL (interim)

Mei 2008 – april 2009

- Verantwoordelijk voor en leiding geven aan salesteam van Holcim NL
- Business Unit structuur opzetten en nieuwe (sales) organisatie vormgeven
- Klantcontact met Infra en Bouwsegment aannemers en onderaannemers.
- Samenwerking met Cirkelstad Rotterdam opgezet.
- Commerciële re-organisatie doorvoeren van product en prijsstelling naar concept en klantwaarde sales.
- P & L verantwoordelijk
- Lid directieteam Holcim NL
- Team sales 35 FTE

**Resultaat:** Opdracht was om een samenvoeging van vier salesteams op te maken met een reorganisatie en verkoop van activiteiten van betonproducten. Sales teams op PMC structuur ( Product Markt Combinaties) opgetuigd en operationeel gemaakt. Was in periode van de aanvang van de bouwcrisis met als opdracht bezuinigingen en efficiëntere organisatie opzetten.

### Opstarten van eigen onderneming Bouwen aan Innovatie begin 2008

- Ondernemersplan en marketingplan geschreven.
- Sales acquisitie opgezet voor eigen onderneming
- Netwerk aangesproken, bezocht en gesproken over uitbesteding van sales, marketing en business development activiteiten in de bouwsector.
- Jurylid BNA Gebouw van het jaar 2008/2009
- Adviescommissie NIMA Bouwtoeleveranciers
- Voorzitter MBVG Vereniging Marketing Bouw en Vastgoed

## Functies vervuld in loondienst voor de start van een eigen bedrijf:

2005 – 2007



### Commercieel Manager/Manager Business Development Van Nieuwoort/Betonson

- Verantwoordelijk voor en leiding geven aan commercieel team betonmortel.
- Klantcontact met aannemers en onderaannemers in zowel Infra als Bouwsegment.
- Vanaf 2007 nieuwe afdeling Business Development bij Betonson opzetten
- Key accountmanagement doelgroepen aannemers, architecten en gemeenten.
- Projectmanagement
- Nieuwe overleg structuur opzetten
- Team 5 FTE

**Resultaat:** Commerciële vernieuwing aangebracht door gerichte concepten te gaan ontwikkelen, vermarkten en te verkopen. Marketingprijzen voor het concept Wel Wonen ontvangen, gezamenlijke projectacquisitie binnen Van Nieuwoort met Betonson opgezet, Meer verbinding, samenwerking en vertrouwen tussen de verschillende sales en technische teams ontwikkeld. Uiteindelijk is de stekker uit de afdeling getrokken als gevolg van de bouwcrisis.

2001 - 2007



### Commercieel Manager Gietbouwcentrum Zuid Nederland VOBN

- Promotie/training/workshops bij aannemers/architecten/adviseurs/constructeurs
- Marketingtools ontwikkelen voor de leden ter promotie van gietbouw.
- Contact met voorschrijvende instanties als Rijkswaterstaat, BNA architectenbond, ingenieursbureaus.
- Project en proces analyses maken mbt bouwmethodieken voor aannemers, architecten en gemeenten.
- Samenwerkingsverbanden met kennisinstituten opzetten ovg recycling en granulaten inzetbaarheid.
- Samen met de VOBN marktwerking verzorgen tbv kennisdeling van gietbouw.
- Team 2 FTE

**Resultaat:** Via promotie, marketing en relatiegerichte campagnes hebben we het marktaandeel van gietbouw kunnen verhogen van 20% naar 30% in Zuid Nederland binnen vier jaar. Daarnaast hebben we de commerciële mensen van de leden mee geholpen om het bouwen in beton weer tussen de oren te krijgen. De mindset veranderd dat de toegevoegde waarde in het bouwproces zit in plaats van de prijs van een m3 beton. Veel bereikt door teamwork, verbindingen te maken en workshops gericht en concreet te maken voor doelgroepen en beïnvloeders.

1999 - 2001

### Sales & Marketing Manager Vaculux Lichtkoepels (CRH)

- Verantwoordelijk voor en leiding geven aan sales team binnen en buitendienst.
- Marketingplan en marketingcampagne opzetten
- Marketingbudget maken en beheren
- Lid MT Vaculux
- Team 8 FTE

1997 – 1999

#### **Technisch Productmanager ISPO Isoned / STO Isoned**



- Verantwoordelijk voor de technische marketing
- Technische advisering ter ondersteuning voor sales richting aannemers, architecten en adviseurs.
- Introductiecampagne Lotusan buitengevelisolatie verfsysteem
- Salestrajecten voor onderhoudsprojecten.

1992 - 1997

#### **Rayonmanager Zuid Nederland CVK Kalkzandsteenindustrie**

- Salesverantwoordelijk bij doelgroep bouwmaterialenhandel.
- Technische advisering bij aannemers, architecten, gemeenten en adviseurs.
- Marktbewerking in samenwerking met 3 kalkzandsteenfabrieken.
- Organisatie van fabrieksdagen en regionale beurzen en events.

1989 – 1992



#### **Accountmanager Edese Betoncentrale en EBC Mix (Bruil)**

- Salesverantwoordelijk bij doelgroepen als aannemers, vloerenbedrijven en metselbedrijven.
- Technische advisering over toepassing van beton en metselmortel voor regionale projecten.
- Marktbewerking in samenwerking met 5 betoncentrales en 1 metselmortel productielocatie
- Regio Utrecht, Veluwe, Gelderland.

Voor referenties, aanbevelingen, resultaten en endorsements is informatie te verkrijgen via:

- [www.gertjanprins.com](http://www.gertjanprins.com) of raadpleeg mijn linkedIn profiel

-  <https://www.linkedin.com/in/gertjan-prins-a401976/>

