

Michiel Willemse

Leeftijd: 44 jaar

Nationaliteit: Nederlands

Woonplaats: Heemstede, Nederland

(vlakbij Amsterdam en luchthaven Schiphol)

Telefoon: +31 (0)6-53870145

E-mail: michielw@productivitypartners.nl

1. SPECIALISME

2. AMBITIE

3. PERSOONLIJK PROFIEL

4. ERVARING & OPLEIDING

5. REFERENTIES & AANBEVELINGEN

BIJLAGEN:

WERKERVARING IN DETAIL

KENMERKENDE OPDRACHTEN



Open voor Interim Management of Advies

Opdracht rondom:

Digitale & Business Transformatie

1. MIJN SPECIALISME:

Digitale transformatie van bedrijven, instellingen en organisaties staat nog in de kinderschoenen. De komende jaren zullen ze versneld moeten transformeren naar digitale dienstverlening en interactie. Klanten vragen het, de maatschappelijke context vereist het en de technologie maakt het mogelijk. Kortom: de digitale transitie en zelfs 'digitale disruptie' is niet meer te vermijden!

Advisering en begeleiding bij digitale transitie is sinds jaren mijn specialisme. Met deze ervaring kan ik een belangrijke bijdrage leveren aan deze omslag door concepten te bedenken, strategieën omzetten in actie en organisaties versnellen naar digitaal succes.

Mijn specialisme omvat o.a. leidinggeven aan grootschalige programma's en transformaties. Coaching van teams in het succesvol opstellen van businesscases, functionele oplossingen ontwerpen, bepalen van de IT requirements, set-up van slimme project-governance en het ontwikkelen van change management strategieën voor adoptie en transformatie. Alsook het realiseren van draagvlak voor de transitie van boardroom tot op de werkvloer.

Als Interim-Manager of strategie-adviseur wil ik graag mijn ervaring inzetten en mijn specialisme verder uitbouwen.

Het specialisme en de ervaringen die ik bij opdrachten inbreng worden mede bepaald door de volgende ervaring:

- *Ik heb toonaangevende organisaties begeleid in hun digital transformatie en op weg geholpen om met digitale processen klantgericht, efficiënter en productiever te worden.*
- *Als interim-manager en strategie-consultant heb ik bijgedragen aan verschillende prijswinnende 'Digitale & Business Transformaties'.*
- *Ik heb veelzijdige transitie-ervaring verworven binnen organisaties zoals o.a. Microsoft, Google, SAP, Philips, ASML, Rabobank, BAM bouwbedrijf, ABN AMRO, BDO, Bugaboo en KPN.*
- *Maar ook ervaring binnen de non-profitsector zoals bij o.a. Belastingdienst, Raad voor de Rechtspraak, UWV, Rotterdam, Vlaardingen, Noord Holland, Friesland, GVB, FNV en Evides Waterbedrijf.*
- *Ik heb gedegen conceptuele kennis van technologie en (cloud) architectuur en kan goed de brug slaan tussen IT en bedrijfsprocessen.*
- *Ik beschik over uitvoerige implementatie ervaring van nieuwe technologie, o.a. cloud transitie naar Office365 en Google for Work Apps, CRM implementaties met verschillende oplossingen o.a. van Microsoft en Siebel en het realiseren van samenwerkplatformen op basis van SharePoint en maatwerkoplossingen.*
- *Sterk trackrecord in digitale marketing. Ik ben 10 jaar succesvol en vernieuwend marketing & business manager geweest binnen Microsoft Benelux en EMEA.*
- *Ik ben een ervaren people-manager. Ik heb leiding mogen geven aan teams tot 30 medewerkers. Verschillende keren was ik de trotse winnaar van 'best manager award' met de hoogste medewerkertevredenheidsscore.*

Mijn werkwijze kenmerkt zich door: 'co creatie': het uitwisselen van kennis, openheid en vertrouwen, daadkracht en focus op resultaat. Vanuit dat kenmerk wil ik graag samen plannen realiseren, digitale processen en interactie wezenlijk verbeteren en de 'digital customer experience' op een vernieuwende wijze vormgeven. Met mijn inzet ambieer ik vooral processen productiever en kostenefficiënter te maken en tegelijk een fundamenteel betere klant- en medewerker loyaliteit te realiseren.

2. MIJN AMBITIE:

Mijn ambitie is organisaties te begeleiden naar, en te verrijken met de kracht van 'digitaal'. Ik wil organisaties helpen om de manier van interactie en organiseren wezenlijk te verbeteren door optimaal gebruik te maken van technologie.

Functies binnen het domein van '**Digitale & Business Transformatie**' die goed aansluiten bij mijn toegevoegde waarde en ambitie zijn o.a.:

- ✓ *Digital Strategy **Programma Manager***
- ✓ *Digital Customer Journey **Lead***
- ✓ *Digital Business Proces **Architect***
- ✓ ***Change Agent** voor transitie en de adoptie*

Interim-managementopdracht die goed matchen zijn de volgende rollen:

E-Commerce Manager, Digital Marketing Manager, CRM Manager, Collaboration Manager of Kennis Management Manager.

De perfecte opdracht en werkomgeving kenmerkt zich voor mij met de volgende elementen:

- *Ontwerpen en alignement van vernieuwende businessmodellen en IT*
- *Complexe en dynamische B2C of B2B oriëntatie*
- *Focus op strategische en fundamentele verandering en transformatie*
- *Een professionele en ambitieuze omgeving*
- *Snelle groei of urgent turn-around management*
- *Langdurige samenwerking op basis van co-creatie*

3. PERSOONLIJK PROFIEL:

Ik heb een grote ondernemende drive, ben creatief, optimistisch en zie het glas bijna altijd half vol. Ik ben vernieuwend en continu opzoek naar verbetering in de manieren van werken en organiseren. Ik heb een goed gevoel voor verhoudingen en een scherp oog voor de menselijke factor.

De kenmerkende persoonlijke elementen van mijn werkhouding zijn:

- *Hoog energieniveau en geëngageerd om resultaat te behalen*
- *Sterke zelfstarter. Van nature neem ik vaak het voortouw*
- *Creëren van een werkomgeving met vertrouwen, verantwoordelijkheid en respect*
- *Teamwerk, verbinden en elimineren van tegenstellingen door analyse, objectiviteit, inleving en dialoog*
- *Grote drive, volop gas geven maar ook kunnen relaxen*
- *Seriusheid in combinatie met veel humor*
- *Creatief bij probleemoplossingen, sterk in 'omdenken'*
- *Vernieuwer. Continu op zoek naar nieuwe (klant) inzichten en mogelijkheden om te leren en te verbeteren*
- *Tech savvy. Voorloper, geïnteresseerd in de mogelijkheden van technologie. En probeer het vaak zelf als eerste uit*

Mijn vrouw, zij werkt als global accountdirector voor Thomson Reuters, en ik zijn dankbare ouders van drie dochters.

Ik hou van het buitenleven, van wielrennen en skiën. Vooral ben ik de trotse eigenaar van meer fietsen dan vrouwen in mijn gezin.

Ik spendeer graag mijn vrijetijd met vrienden en familie of met het lezen van een goed (management) boek.



4.1 SAMENVATTING VAN MIJN WERKERVARING:

2005 – heden	Productivity Partners (voorheen onderdeel Boer & Croon management consulting) <i>Interim Manager en Strategie Consultant</i>
2014 – heden	Office365Succes <i>Managing Partner en Cloud Succes Manager</i>
2004 – 2005	Interim Manager <i>Tijdelijke opdrachten rondom sales en marketing management</i>
1995 – 2004	Microsoft Benelux / EMEA <i>Diverse senior posities incl. Group Manager Sales & Marketing (MT positie)</i>
1995 – 1995	Gooiconsult <i>Management en retail consultant</i>

Sinds 2006 ben ik freelance docent voor MBA Marketing Management (NCOI), tevens ben ik actief betrokken als examinator voor het Nederlands NIMA Sales instituut.

4.2 SAMENVATTING VAN MIJN OPLEIDING:

- **Lean Six Sigma** - Green Belt (2009)
LSSP, Soesterberg
- **Master Change Management** (2007)
Nyenrode Business University, Breukelen
- **Master Business Administration** (deel certificatie) (2002 - 2003)
Microsoft Executive Potential Program, INSEAD, Fontainebleau, Frankrijk
- **NIMA C - Master Marketing Strategy** (2000)
SRM, Amsterdam
- **HEAO - Bachelor of Economics** (1995)
Haarlem Business School / Cape Town South Africa

TRAININGEN EN CURSUSSEN:

De laatste jaren heb ik mijn marketingkennis, projectmanagementvaardigheden en technische inzichten onderhouden en verrijkt met o.a. de volgende trainingen en cursussen:

- Masterclass 'Scrum gebruik bij complexe projecten'- 2015
- 'Salesforce Sales, Service & Marketing Cloud' – introductie training - 2015
- 'Microsoft Office 365 en AZURE Cloud Architecture' training – 2015
- 'Google for Work product deep dive' training - 2015
- 'Professional Scrum Master (PSM)' training - 2014
- Masterclass 'E-business en E-commerce' - 2014
- 'Core Solutions of Microsoft SharePoint' training – 2014
- Masterclass 'Multichannel Management in de praktijk' – 2014
- Masterclass 'Prince II fundamentals for the boardroom' - 2013

5. REFERENTIES EN AANBEVELINGEN:

Met veel trots deel ik enkele aanbevelingen en referenties van mijn opdrachtgevers:



"I have successfully worked with Michiel on establishing new indirect sales go-to-markets. We have established award winning on- / off line frameworks for push / pull marketing & sales. Michiel brings creativity, authentic business sense and big drive for results. He is self-critical and always looking for ways to improve the customer interaction, overall business and/or individual & team performance. Source of inspiration and always fun to work with."

Dennis van den Hoek
Director Ecommerce & Digital Marketing
Philips lighting



"Together with Michiel we have designed and executed a fundamental organizational change program called "Thuis bij Rabobank" (@home at Rabobank). Michiel inspired the board of directors, we jointly set clear ambitions for change in our customer interaction and new ways of doing business. In co-creation with our employees we set goals and determined requirements for new behaviour and use of means (processes, ICT and front & back office). In this process Michiel was our inspirational guide for new directions, creative and practical designer in determine requirements and result oriented change agent during the transformation process with our employees."

Jan Klaver
Director operations, processes and compliance
Rabobank region NKL



"Michiel was one of my MT members in the Benelux Microsoft Marketing department. During several years we initiated fundamental new ways of marketing and communication execution. In this process Michiel was one of the driving forces for change in my team: Strategic thinker. Passionate marketer. Always result oriented. Focus on business impact. Out of the box thinking. Self-critical. Getting things done mentality."

Erwin Visser
General Manager, Windows and Windows Phone Commercial Marketing
Microsoft Corp.



"Michiel guided our management team in determine and setting ambitions for "Evides work style 2020". Jointly we have concluded analyses to ways of working and use of facilities at Evides. In co-creation with our employees we have determined the essential requirements and he designed a pilot "LAB2020". Michiel is a real ambassador for change, brings new and creative insights, he is committed to our success and he makes sure we are getting things done"

Brigitte van der Einde
Director HRM
Evides Waterbedrijf



"Together with Michiel I worked on establishing a very successful new partner framework for sales and readiness. Based on channel analytics and insights we determined custom go-to-market approaches for specific product and services. Structurally organizing events, communication, campaigns, skills transfer & certification and establishing an award winning business school. Michiel is creative, customer centric, has great business drive, focussed on win-win, and fun to work with."

Eddy Veldhuizen
Head of Global sales strategy
Google



"Michiel knows how to get awareness for new ways of doing business. He brings essential new insights and structure for change. Through his extended network of innovator companies he brings the possibility of experience in production setting; in other words seeing is believing. He makes sure to meet deadlines and manages results, always in a creative manor and most important in "co-creation". Michiel has inspired us enormously."

Ben Ebbinge
Manager Insurance
Rabobank



"If one word describes Michiel perfectly than it is the word: "passion". He is very dedicated to the sport of road cycling and challenges big Alp mountains, he brings the same dedication as Partner of Productivity Partners in order to inspire organization in doing business in new ways. His approach is open, authentic, and creative in his contact with clients, co-workers and partners from the partner network. He also is an inspiring speaker at events and masterclasses. He is an inspirator and guide, he makes sure that passion for change ignites. Always looking for new formats for collaboration and co-creation. Innovation is backbone of his DNA."

Frans Coenders
Senior Business Consultant
KPN Consulting

Aanvullend verwijst ik graag naar de 1.100+ connecties en mijn 200+ aanbevelingen op LinkedIn: <http://nl.linkedin.com/in/michielw>

BIJLAGEN:

- 1) WERKERVARING IN DETAIL
- 2) ENKELE KENMERKENDE OPDRACHTEN

1) WERKERVARING IN DETAIL:

2005 – heden: Productivity Partners

Productivity Partners is als spin-out van Microsoft ontstaat. Willem Blanken en ikzelf, beiden oud Microsoft medewerkers, zijn de founding partners. Vanaf 2005 waren we onderdeel van Boer & Croon Management Consulting. Vanaf 2008 opereren we volledig zelfstandig. Inmiddels zijn door ons meer dan 100 organisaties ondersteund met digitale transformatie, cloud productivity en een nieuwe manieren van werken.

We zijn een pure netwerkorganisatie. In co-creatie met gespecialiseerde bureaus en geassocieerde zelfstandig professionals bieden wij onze diensten.

Als ondernemende consultants waren we (mede)initiatiefnemer van o.a. IMPACT (Microsoft HNW transformatie methodiek), Plugged of Unplugged voor Lokale Rabobanken, Transformatie Masterclasses, SharePoint Gap Index, Office365Succes en Office365Tips.

Mijn rol binnen Productivity Partners is Interim-Manager en Strategie-Consultant.

Vanuit deze rol heb ik o.a. de volgende opdrachten mogen verzorgen (*):

Organisatie	Opdrachtschrijving	Rol	Periode
Evides Waterbedrijf	Visie ontwikkeling en transitie-programma voor 'Evides Werkstijl 2020' en realisatie 'LAB 2016' als testlocatie.	Programma manager Verandermanager	2014 - heden
GVB - Gemeentelijk Vervoersbedrijf Amsterdam	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor hoofdkantoor nieuw ICT en aansturingsbeleid	Programma manager	2014 - heden
Microsoft Nederland	Visie ontwikkeling op cloud transitie en impact op partner ecosysteem	Onderzoeker Adviseur	2015 - 2015
Lokale Rabobank i.s.m. Rabobank NL	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor Rabo Unplugged: nieuwe klantinteractie, multi-channel customer value benadering, digitale werkplekconcept en ICT	Programma manager Verandermanager	2010 - 2015
BAM bouwbedrijf	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw organisatiemodel incl. optimalisatie digital werkplekconcept en realisatie BAM huis concept	Programma Manager Adviseur Verandermanager	2012 - 2015
Verschillende Lokale Rabobanken	Customer Value propositie ontwikkeling incl. ontwerp en realisatie nieuw multi-channel beleid	Programma manager Verandermanager	2010 - 2015
Makro	Visie ontwikkeling en transitieprogramma	Adviseur Verandermanager	2014 - 2014
Philips Lighting	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw klantbedingsconcept – multi channel community beleid	Adviseur verandermanager	2013 - 2014
UWV	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw digitaal werkplekconcept en HNW 2020	Onderzoeker Adviseur	2013 - 2013
ENECO	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw digitaal werkplekconcept en nieuw hoofdkantoor	Adviseur Verandermanager	2010 - 2014
Raad voor de Rechtspraak	Faciliteren masterclasses. Visie ontwikkeling voor transitieprogramma 'Ons Nieuwe Werken'	Adviseur Verandermanager	2012 – 2013
ABN AMRO	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuwe klantinteractie i.s.m. digitale werkplekconcept en HNW	Adviseur Verandermanager	2011 - 2013
Lokale Rabobank	Customer Value propositie ontwikkeling incl. ontwerp en realisatie nieuw multi channel beleid	Programma manager Verandermanager	2010 - 2015
Rabobank Nederland	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor Rabo Unplugged: visie op vestigingen, digitale werkplekconcept en multi channel beleid	Adviseur	2010 - 2012
BDO Accountants	Ontwerpen en realiseren van het 'Kantoor van de toekomst' volledig digitaal selfservice portaal voor adviseurs en klanten	Programma manager Verandermanager	2009- 2011
Gemeente Leiden	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept	Onderzoeker Adviseur	2008 - 2009
FNV	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuwe manier van samenwerken en communiceren via multi channel portaal	Programma manager	2008 - 2011

Gemeente Rotterdam	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor 'HNW010'	Adviseur Verandermanager	2008 - 2014
Provincie Friesland	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept	Adviseur Verandermanager	2007 - 2008
Waterbedrijf Groningen	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept	Adviseur Verandermanager	2007 - 2008
ING	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor employee engement i.c.m. HNW en digitale workplace	Adviseur	2007 - 2010
ASR Verzekeringen	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept en HNW	Adviseur Verandermanager	2007 - 2008
Gemeente Berkelland	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept en 'Meer doen met minder'	Adviseur Verandermanager	2008 - 2008
Belastingdienst	Business en IT Alignment voor digitale dienstverlening van 'toelagen'	adviseur	2007- 2008
Gemeente Vlaardingen	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw werkplekconcept en de 'Vlaardingse manier van werken'	Adviseur Verandermanager	2007 - 2009
ASML	Ontwikkelen van functionele opzet voor samenwerkingsplatform met externe partners o.b.v. SharePoint	Onderzoeker Adviseur	2006 - 2008
SNV – Vrijwilligers Werk Nederland	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw samenwerkingsplatform	Programma manager	2006 - 2008
Bugaboo	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor HNW en werkplekconcept	Programma manager	2006 - 2008
KPN	Visie ontwikkeling Het Nieuwe Werken voor KNP Nederland i.c.m. nieuw klantbedieningsconcept en huisvestingsbeleid	Onderzoeker Adviseur Verandermanager	2006 - 2008
Delta Lloyd	Visie ontwikkeling en transitieprogramma voor nieuw ICT / samenwerkingsconcept	Adviseur	2006 - 2006
Gemeente Den Haag	Transitie programma voor nieuwe huisvesting, shared service center, nieuwe personele aansturing, 'de Leywegse manier van werken'	Adviseur Programma manager Verandermanager	2006 - 2008
Microsoft Nederland	Visie ontwikkeling en ontwikkelen methodiek voor HNW i.o.v. Microsoft Services Nederland	Key project member Programma manager Verandermanager	2006 - 2012

(*) Deze lijst met projecten is ter indicatie. Het is een niet volledige lijst, enkel met het doel een globaal overzicht te verschaffen. Gedetailleerde opdrachtinformatie deel ik graag op verzoek.



2014 – heden: Office365Succes

In 2014 hebben we in samenwerking met Microsoft Nederland een nieuwe Cloud dienst ontwikkeld. Ik ben een van de founding partners en mijn rol is managing partner en ik ben actief als Cloud Succes Manager. Vanaf 1 april 2016 wordt in goed overleg mijn persoonlijke betrokkenheid en inzet afgebouwd binnen dit initiatief.

Steeds meer organisaties zien de voordelen van 'werken in de cloud' en stappen over op Microsoft Office 365. De sleutel tot het succes is ervoor zorgen dat de gebruikers optimaal gebruik kunnen en willen maken van de mogelijkheden van Microsoft Office 365; productiviteit in de nieuwe digitale werkelijkheid.

Office365Succes heeft een dienst samengesteld die organisaties ondersteunt om van Microsoft Office 365 een succes te maken. De dienst bestaat uit de volgende onderdelen:

- Migratie en ontzorging (technisch en administratieve taken)
- Productiviteit
- Medewerkerstevredenheid
- Gebruikersondersteuning (Snackbite learning en support)



2004 – 2005: **Interim Manager**

Als interim manager verschillende opdrachten op tijdelijke basis uitgevoerd voor organisaties zoals Google EMEA , Royal Philips Lightning, SAP Nederland en Inter Access.

Deze opdrachten hadden betrekking op de sales, business development en marketing strategie en het doorvertalen van de plannen naar daadwerkelijke executie.

1995 – 2004: **Microsoft Benelux / EMEA**

2003 – 2004: **EMEA Business Development Director**

Enterprise and Partner Group, Microsoft EMEA

Managing Annuity Business; main responsibility is establishing and driving Enterprise licensing revenue in EMEA Subsidiaries. Responsible for licensing strategy, customer intelligence, feedback process to Microsoft Corp. Sales strategy including: Telesales approach, Go to Market campaigns and incentive / OTE planning. Established business plan, EMEA Taskforce and execution of plan.

1999 – 2003: **Group Manager Sales & Marketing**

Small and Medium Solution & Partner Group, Microsoft Netherlands

Group Manager for Sales and Marketing main responsibility is establishing SMB revenue goals through channel sales (approx. 220 Mio Euro). Established 15% YOY revenue growth. Responsible for indirect sales strategy (partner portfolio, partner programs, Partner Portal, partner telesales, partner readiness), Go to Market sales campaigns and establishing an effective Push- Pull approach for Microsoft's Small and Medium Business.

1998 – 1999: **Group Marketing Manager Enterprise**

Enterprise and Partner Customer Unit, Microsoft Benelux

With team of 3 marketers responsible for Microsoft's Enterprise Marketing approach. Establishing Microsoft as Enterprise Ready Vendor.

1996 – 1998: **Business Development Manager**

Application Developers Customer Unit, Microsoft Benelux

Responsible for establishing Microsoft technology as the leading platform for Line Off Business Solutions through close engagement with strategic Dutch Independent Software Vendors (ISV's).

1995 – 1996: **Product Marketing Manager**

Consumer & Retail Customer Unit, Microsoft Benelux

Benelux Product Marketing Manager for the Hardware Portfolio held responsible for revenue and market share of Microsoft Hardware (e.g. mice, keyboards and gaming devices).

1995 – 1995: **Retail Marketing Consultant**

Gooiconsult BV

Retail Marketing Consultant verantwoordelijk voor consultancy van het retail portfolio management, product beschikbaarheid, product presentatie en doorverkoop binnen retailketens in de Nederlandse markt.



2) ENKELE KENMERKENDE OPDRACHTEN:

Ter indicatie een overzicht van enkele door mij uitgevoerde opdrachten o.a.:

<< *Kenmerkende opdrachten worden in overleg bepaald, samengesteld en gedeeld* >>