



Theo Huitema

Management, innovatie, sales,
coaching, strategie, presentator

www.linkedin.com/in/theohuitema/

Profiel

Ik ben een enthousiaste, ervaren manager met aantoonbare leidinggevende ervaring – waaronder in de IT-sector – en heb een passie voor het inzetten van nieuwe technologie, toepassingen en diensten in de customer journey. Altijd nieuwsgierig, nooit uitgeleerd. Coaching, presenteren, sparringpartner, ontwikkelen van visie en ‘doorvertalen’ naar strategie en operatie zijn kernwoorden en -begrippen die mijn vaardigheden goed weergeven.

Werkervaring

Freelance full stack web developer

Gorinchem

januari 2019 - heden



Bouwen van slimme websites en webapplicaties voor organisaties die stappen willen zetten in digitale transformatie, dat is wat ik graag doe. Als zelfstandig webdeveloper pas ik mijn ervaring als product-, commercieel- en unitmanager toe om de ultieme website of webapplicatie te bouwen, passend bij de behoefte van klanten, gebruikers en organisaties.

Opdrachten die ik heb uitgevoerd zijn onder andere het maken van diverse websites, een volwaardig online boekingssysteem voor dienstverleners (denk aan schoonheidsspecialisten, fysiotherapeuten) en een progressive web app (PWA) voor kwaliteitscontrole op locatie. Deze opdrachten zijn in nauw overleg met de opdrachtgevers gebouwd.

Mijn huidige opdrachten voer ik voornamelijk uit met een combinatie van Javascript (ook ECMAScript 6), jQuery, CSS3, Bootstrap 4, PHP en MySQL.

Personalialia

Theo Huitema
Warmoesstraat 11
4201HW Gorinchem

+31 6 51514120

theo.huitema@ziggo.nl

Geboortedatum en -plaats

3 april 1967, Sneek

Nationaliteit

Nederlandse

Burgerlijke staat

Gehuwd

Rijbewijs

B

Opleidingen

Marketing & Management

[Certificaat] Marketing, Self-Management, Change Management

2006 – 2007, Avans Hogeschool, Tilburg

Management & Leadership

[Certificaat] Communicatie, Interactie & Managementvaardigheden (KIM)

2001 – 2002, Van Harte & Lingsma

Hogere Economische School

[Diploma] Commerciële Economie

1985 – 1989, NHL Hogeschool, Leeuwarden

Havo

[Diploma] Nederlands, Engels, Wiskunde, Natuurkunde, Economie I en II

1980 – 1985, Bogerman College, Sneek

Business unit manager ERP

NCCW, Almere

april 2016 – januari 2018



Vanaf 1 april 2016 was ik als manager verantwoordelijk voor de business unit Property Management, onderdeel van NCCW. Het ERP-systeem richtte zich met name op ketenintegratie en automatiseren van werkprocessen voor woningcorporaties.

Met een team van enthousiaste en betrokken medewerkers waren wij continue bezig om klantverwachtingen waar te maken en zelfs te overtreffen, waarbij we de customer journey als uitgangspunt namen bij de ontwikkeling en implementatie van het ERP-systeem.

Als business unit manager was ik Profit & Loss verantwoordelijk voor de unit. Marketing en sales maakten hier onderdeel van uit. Daarnaast was ik tot en met juli 2017 lid van het managementteam van NCCW. In het laatste kwartaal van 2017 actief betrokken geweest bij het opzetten van een nieuw bedrijf (Qonsío), een afsplitsing van de bestaande NCCW-organisatie. Qonsío levert toonaangevende software en professionele dienstverlening aan woningcorporaties voor Finance, Vastgoed & Control. Voor Qonsío heb ik het marktintroductieplan gemaakt, meegeholpen aan strategieën voor het digitale tijdperk en de website opgezet.

Portfolio- en Productmanager

NCCW, Almere

januari 2009 – maart 2016



NCCW levert software en diensten aan de woningcorporatiesector. Als Portfolio- en Product Manager was ik verantwoordelijk voor het (strategisch) portfolio- en productbeleid en nauw betrokken het bepalen van de visie en strategie van de organisatie. Productontwikkeling, klantafstemming, beleidsbepaling, verkoop, presenteren van visie en strategie en begeleiding van de gehele cyclus van idee tot realisatie waren onderdeel van mijn werkzaamheden.

Twee van de ontwikkelingen waar ik het meest trots op ben is de succesvolle introductie van de Corporatie Cloud, het procesplatform voor woningcorporaties om processen te automatiseren en daadwerkelijke ketenintegratie te bewerkstelligen, en Property Management, de nieuwe ERP-standaard voor woningcorporaties en live per januari 2017.

Vaardigheden

Presenteren



Leidinggeven



Communicatie



Initiatief nemen



Teamspeler



Creatief, probleemoplossend denken



Informatietechnologie



HTML, CSS, Javascript, PHP, MySQL, jQuery, Bootstrap



Talen

Engels



Nederlands



Duits



Frysk



Training

Verkooptraining

2014, Kenneth Smit

Verkoop en -

presentatietraining

2012, T2C

Een van de hoogtepunten en tevens bevestiging van de gekozen strategie was het winnen van de Computable Award “Best ICT Partner 2012”.

Manager Sales & Business Consultancy

NCCW, Almere

januari 2002 – december 2008



Als manager Sales & Business Consultancy verantwoordelijk voor new business sales en de afdeling Business Consultancy. Aansturing van sales en sales consultants (6), het geven van presentaties, verkoop van oplossingen, invulling geven aan selectietrajecten, initiëren van (direct-) marketingacties en het begeleiden van de afdeling Business Consultancy (4) naar een self-selling organisatie waren onderdeel van mijn werkzaamheden.

Accountmanager | Manager Sales

Inter Access, Hilversum

maart 1999 – december 2001



Bij Inter Access gestart als Account Manager binnen de afdeling Systems. De afdeling Systems richtte zich op verkoop van hardware (infrastructuur) en detachering van ICT-professionals bij klanten. Na ongeveer een jaar de stap gemaakt naar manager Sales van de afdeling en lid van het managementteam van Inter Access Systems bv.

Na de reorganisatie van Inter Access naar een branchegericht model als senior Account Manager werkzaam geweest voor de unit Industry, verantwoordelijk voor een aantal named accounts, waaronder Shell, Bayer, Avebe en de Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM).

Accountmanager

Pivot Professionals | Methodata, Maarssebroek

augustus 1996 – februari 1999



Detacheren van IT-professionals en verkoop van IT-maatwerkoplossingen aan midden- en kleinbedrijf. Het bedrijf was onderdeel van Harvey Nash, een beursgenoteerde Engelse onderneming, gericht op HR-dienstverlening.

Basiskennis Financiën voor
woningcorporaties
2006, Kjenning

Training Presentatietechnieken
2003, IBM

Sales en Account Management
bij SARV/Kenneth Smit
2001 – 2002, SARV/Kenneth
Smit

Trainingen Onderhandelen,
Verkoop, Beurstechnieken,
Gesprekstechnieken,
Timemanagement, Statistiek,
Oriëntatie Uitzendbranche
1992 – 2000, diverse
instellingen

Hobby's

Voetbal, websites maken en
programmeren, lezen, skiën,
sim-racen

Vestigingsmanager uitzendbureau

Manpower, Alphen aan den Rijn

juli 1995 – juni 1996



Vestigingsmanager bij Manpower, verantwoordelijk voor de regio Alpen a/d Rijn. In totaal werkten er drie consultants en een verkoopmedewerker op de vestiging. Uitzendkrachten werden merendeels geplaatst in productie en logistieke functies.

Sales Executive

SPSS, Gorinchem

maart 1991 – mei 1995



In 1991 ben ik mijn professionele carrière gestart bij SPSS. SPSS, een Amerikaans – toen nog beursgenoteerd – bedrijf, levert software voor statistische analyses, oorspronkelijk vooral aan hogescholen en universiteiten. Als Sales Executive was ik verantwoordelijk voor de verkoop van het pakket, het geven van presentaties en trainingen en het ontginnen van nieuwe markten en functiegebieden. Vooral de introductie van SPSS bij marktonderzoekbureaus, dagbladen en de toepassing van statistiek in het functiegebied Marketing zijn het resultaat hiervan.

Extra curriculaire activiteiten

Voorzitter Vereniging van Eigenaren

Stads- en Poortwoningen Poorterstaete

2005 – heden

Sinds 2008 ben ik voorzitter van de VvE's Stads- en Poortwoningen en Parkeergarage Poorterstaete in Gorinchem. De vereniging heeft 81 leden en is financieel zeer gezond.

Vrijwilliger

GVV Unitas

2007 – heden

GVV Unitas is opgericht in 1898 en is daarmee een van de oudste voetbalverenigingen in Nederland. Voor Unitas heb ik een website gebouwd en ben ik actief betrokken bij diverse commissies inzake bestuur en toekomstvisie van de club.