



Errol Steve van Engelen
Jan Meertensstraat 30
3065 PB Rotterdam
(M): 06- 48172640
(E): interim-biznet@konolanet.nl

Profiel

Errol S. van Engelen is een ervaren, meertalige en resultaatgedreven executive met internationale ervaring. Hij heeft op senior niveau gewerkt bij een aantal bedrijven, voornamelijk in de IT en Telecom branche. Hij heeft 'hands-on' ervaring in het uitvoeren van directe en indirecte sales en business development in diverse branches, zowel in Nederland als daarbuiten.

Portfolio Samenvatting

- Ø *Laatste 2 jaar:*
 - Ø Ontwikkeling van een BPO pijplijn in Finance en Telecom van €Multi miljoen per jaar.
 - Ø Ontwikkeling van een zakelijk netwerk op C level in segmenten als Finance (Banken & Verzekeringen), Telecom, Energie en andere Multinationals.
 - Ø Ontwikkeling van een leveranciersnetwerk in offshore/nearshore landen, zoals India, China, Argentinië, Oekraïne, Polen, Singapore, Roemenië.
- Ø *Functionele competenties:* Business Development, Sales & Marketing, Management Consulting.
- Ø *Verticale markten:* Retail, Document Services, Lokale Overheid, Zorgsector, ICT, Rijksoverheid, Telecom/operators, Financiële Instellingen, Handel en Industrie, Energiesector, Mediasector en Transport.
- Ø *Operationele competenties:* Business Planning, Go to Market, Outsourcing/Offshoring.
- Ø *Talen:* Nederlands is moedertaal, communicatie in Engels en Spaans is vloeiend.
- Ø *Heeft gewerkt in:* België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië, Nederland, Spanje, de VS en Zwitserland.
- Ø *Verbonden met:* Gerson Lehrman Group - Technology Council Member, Society of Industry Leaders – Member, Speakers Academy - Faculty Member.

Ervaring

- Business Development Manager (interim) 10/2007 – heden
BDM en Sales Opdrachten:
- Ø Business Development & Sales bij [Adnovate](#) 6/2009 - heden
Adnovate wil groeien in nieuwe markten. Interim opdracht voor business planning, go-to-market, sales en marketing in de Retail, Consumer en Technologie sector voor Software as a Service (SaaS) diensten op het gebied van Marketing Resource Management.
 - Ø Business Development & Sales bij [Finace](#) 2/2009 – 5/2009
Finace heeft BPO (Business Process Outsourcing) diensten toegevoegd aan haar service portfolio. Interim opdracht voor business planning, go-to-market, sales en marketing met de focus op BPO diensten op het gebied van Finance & Accounting.
 - Ø Business Development & Sales bij [RR Donnelley Global Document Solutions](#) 10/2007 – 9/2008
RR Donnelley heeft zijn Europees document proces outsourcing platform uitgebreid na een succesvolle outsourcingovereenkomst met ING. Interim opdracht voor business planning, go-to-market, sales en marketing in Nederland en België en uitbreiding van de aanwezigheid van RRD in Europa. Resultaten:
 - Ø Ontwikkeling en uitvoering van business plannen, go-to-market strategie, sales en marketing plannen voor lokale (Benelux) en Europese business;
 - Ø Meerjarige out-tasking contracten gewonnen: Air France, Ministerie van Landbouw, Readers Digest, Sociale VerzekeringsBank;
 - Ø Ontwikkeling van een BPO pijplijn in Finance en Telecom van €Multi miljoen per jaar;
 - Ø Opstellen scope, financiële business cases, risico analyses en HRM aspecten bij BPO.



Errol Steve van Engelen
Jan Meertensstraat 30
3065 PB Rotterdam
(M): 06- 48172640
(E): interim-biznet@konolanet.nl

- Management Consultant (interim) 6/2001 – 9/2007
Business Development en Outsourcing Opdrachten:
- Ø Consultant IT bij [Gemeente Rotterdam](#) 4/2007 – 6/2007
Ontwerp en implementatie van het Wijzigingsbeheer proces.
 - Ø Consultant Outsourcing bij [Amstelring](#) 1/2007 – 3/2007
Ontwerp van een Shared Services Center voor ICT, HRM, Financiële Diensten en Facilitaire Diensten.
 - Ø Consultant Business Development bij diverse IT offshoring bedrijven 8/2005 – 10/2006
Marktontwikkeling ten behoeve van offshore IT service providers uit de 'emerging markets'.
 - Ø Consultant Business Development bij [Semantica](#) 1/2005 – 5/2005
Structureren en managen van een doorstart van document management diensten in een bredere markt.
 - Ø Consultant Outsourcing en Markt bij [Rijkswaterstaat](#) 6/2001 – 9/2004
Outsourcing en verkeersmanagement projecten. Resultaten:
 - Ø Ontwerp van proces roadmaps voor Outsourcing van ICT systemen en Insourcing van diensten;
 - Ø Ontwerp en implementatie van sourcing strategie (scope, business case, risico analyses), selectie en management van leveranciers;
 - Ø Onderhandelingen gevoerd over ICT outsourcingcontracten tot € 15M;
 - Ø Ontwikkeling en implementatie van Relatiebeheer strategie;
 - Ø Marktonderzoek en leveranciersbezoeken voor verkeersmanagement systemen naar leveranciers in de VS (Silicon Valley en Minneapolis).

- Corporate Sales Manager 1/2000 – 5/2001
Energis NV, nu onderdeel van [KPN](#)
Energis was een Telecom operator met hoofdkantoor in de UK. Targetverantwoordelijk voor business planning, go-to-market, sales en marketing. New business (60%) en key account management (40%) op het gebied van Managed Services in de corporate business. Energis in de UK werd in 2005 overgenomen door [Cable & Wireless](#), de Nederlandse vestiging werd overgenomen door KPN in 2006. Resultaten:
- Ø Corporate sales groei van 15% ten tijde van slechte marktomstandigheden;
 - Ø Large accounts gewonnen en behouden: Arthur Andersen, AT&T, Cap Gemini Ernst & Young, IBM, ING Bank, Interpolis en Politie Zuid Nederland.

- Business Development & Sales Manager 1995 – 1999
[Parity](#)
Parity was een IT service provider met hoofdkantoor in de UK en in Nederland begonnen in 1994. De diensten waren detachering en projecten. Targetverantwoordelijk voor business planning, go-to-market, sales en marketing. New business (70%) en key account management (30%) op het gebied van Recruitment Process Outsourcing in segmenten als Finance, Handel, Systems Integrators en Telecom in de Benelux. Resultaten:
- Ø Omzetgroei sales team tussen 1995 en 1999 van 600% na strategische herpositionering;
 - Ø Large accounts gewonnen en behouden: ABN AMRO, AC Nielsen (nu onderdeel van VNU), Albert Heijn, AT&T, Bell Sygma, EDS, Europese Commissie en Parlement, Fortis Bank, IBM Nederland, ING Barings, International Post Corp., Interpay, Intrum Justitia, ITT World Directories (nu onderdeel van VNU), Libertel (nu Vodafone), MeesPierson (onderdeel van Fortis), Nokia, Oracle, Rabobank, Robeco (onderdeel van Rabobank), Shell SSI.

- IT Consultant & Project Manager (interim) 1991 – 1995
- Ø IT Projecten uitgevoerd namens Volmac (nu [Capgemini](#)) en [KPMG](#);
 - Ø New business development en account management op het gebied van Application Management services voor Sterling Software (nu [Computer Associates](#)).

- Key Account Manager 1990 – 1991
MID (IT Services Provider)
Targetverantwoordelijk voor go-to-market en sales. New business development en key account management in de Uitgeverij en Energie sector. Large accounts gewonnen en behouden: [Wolters Kluwer](#) en [Shell Nederland](#).



Errol Steve van Engelen
Jan Meertensstraat 30
3065 PB Rotterdam
(M): 06- 48172640
(E): interim-biznet@konolanet.nl

Diverse IT & Project Management posities

BSO, nu [Atos Origin](#)

1979 – 1990

Projecten uitgevoerd namens BSO.

- Ø Internationale projecten in België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Italië, Spanje en Zwitserland;
- Ø Business Developer bij Britech (Rotterdam en Barcelona) in 1990;
- Ø Projecten bij large accounts: [Shell Nederland Chemie](#), [Deutsche Shell Chemie](#), [Shell Nederland Verkoop Marketing](#), European Vinyls Corp. (nu [INEOS Chlorvinyls](#)), [Proost & Brandt](#), Bekouw Mendes (nu [AON](#)), [Nuts Ziektekosten Verzekering](#), [Sociale Verzekerings Bank](#), [Siemens](#) en het CVI (nu onderdeel van [EDS](#)).

Opleiding & Training

- Ø HBS-A;
- Ø Avondopleiding NIMA (Marketing) en Bedrijfskunde op post-HBO niveau;
- Ø Vaktechnische opleiding in Prince2, Verkeerskunde, Telecommunicatie, Communicatie, Sales & Marketing, Project Management, Consultancy, Informatie Analyse en Development;
- Ø Diverse seminars, workshops en andere networking events.

Publicaties

- Ø *Auteur* van het boek '[Outsourcing: lokaal kostenbeheer – globale levering](#)', ISBN 90-430-1004-9, Pearson Education Benelux (2005).
- Ø *Artikelen en columns*: '[Marktontwikkelingen in de Zorg](#)' – Zorgvisie, 'Finance & Accounting buiten de deur' - F.inc, '[Geen Business Innovatie zonder Outsourcing](#)' - Emerge, '[Business Innovatie: Proces of Passie?](#)' - Speakers Academy, 'De opmars van outsourcing' - Business Nationaal, '[Belangstelling voor BPO neemt toe](#)' – Computable (2005-heden).