

Curriculum Vitae – Eric Nijman

Naam : Eric L. Nijman
Adres : Eugénie Prévinaireweg 37, 2151 BB, Nieuw-Vennep
Mobiel : 06-46 44 02 81
Email adres : elnijman@gmail.com
Geboortedatum : 24-10-1968
Nationaliteit : Nederlandse
Burgelijke staat : Gehuwd
Kinderen : Noralie (12) en Madelien (9)



Management samenvatting

Eric Nijman is een director/manager met meer dan 20 jaar ervaring in innovatie, strategie, IT, e-Commerce, digital business development, customer service, marketing- en operational management in zowel B2B als B2C markten.

Eric heeft een brede en diepgaande maar vooral praktische kennis van innovatie en nieuwe business modellen, e-Business, IT architectuur en (online) marketing in al zijn verschijningen. Als echte "bouwer", "growth-hacker", verbinder en bestuurder wordt hij vaak ingezet als creatieve link tussen (eind)klant, business en techniek. (In die volgorde)

Eric is een gewild gespreks- en brainstorm-partner bij het ontwikkelen van online- en omni-channel strategie, nieuwe business proposities en grote automatiseringsprogramma's. Bedrijfstransformatie en digitale proposities ontwikkeld vanuit de klant zijn daarbij de rode draad.

Trefwoorden

Betrouwbaar, strategisch, intelligent, enthousiast, visionair, motivator, people-manager, innovatief, inventief, professioneel, overlever, betrokken, ambitieus, leider, alleskunner, scrum, presteert goed onder stress, gedreven, moedig, eerlijk en rechtvaardig, online-savvy, result-driven, "outside the box", direct, betrokken, über-autodidact, project- en programmamanager, consumer centrisch denker, bruggenbouwer, klant-fundamentalist.

Kennis en vaardigheden

- P&L verantwoordelijkheid.
- Digitalisering en customer centricity.
- Value proposition development
- E-business strategie.
- E-commerce management.
- Online marketing (Expert in SEO, SEM, Social Media, Performance Marketing, e-Mail Marketing, viral, mobile, etc.)
- Community management en community psychologie.
- ICT-management.
- New Business development.
- Innovatie, co-creation en crowdsourcing.
- Scrum, product-owner.
- Project- en programma management.
- Sales en new business development.
- Customer service development en call-center management

Curriculum Vitae – Eric Nijman

Werkervaring

1/2017 - heden: managing partner e-business & digital transformation practice: Qhuba.

- Opbouwen en managen van de Qhuba e-business practice (consultant team) waarbij de key-kennisgebieden digitale transformatie en e-business (digitale marketing) als een speerpunten gelden.
- Ontwikkelen van een inhoudelijke propositie en strategische modellen voor e-business vraagstukken voor middelgrote en grote bedrijven.
- Sr. e-business consultancy en strategie creatie voor top bedrijven.

5/2015 - 12/2016: director Digital Commerce & Services: D-rtgroep

- Architect van de D-rtgroep omni-channel strategie, digitalisering en aanjager van meer klantgericht werken en denken. (winnaar CCDNA award 2016 en Webcare award 2016)
- P&L verantwoordelijk voor 6 teams waaronder ICT Services, ICT Development, het Customer Call Center en 3 e-commerce teams. (totaal 110 FTE)
- Eindverantwoordelijk voor de gehele e-commerce operatie met een omzet van 60 mio Euro.
- Eindverantwoordelijk voor de gehele kantoor en POS automatisering, meer dan 2200 werkplekken over 450 vestigingen (400 owned en 50 franchise).
- Aanjager van innovatie, ontwikkeling en "turn-around" van het bedrijf.

Achievements:

- Reorganisatie en optimalisatie van callcenter, klantenservice en webcare tot een winstgevende afdeling
- Reorganisatie van e-commerce en online marketing afdelingen tot winstgevende afdelingen
- Consolidatie van ICT omgevingen van 4 naar één datacenter.
- Uitfaseren Oracle maatwerk omgeving
- Nieuw sitecore platform opgeleverd
- Omzetgroei online met 40% na een freefall van 45% jaar op jaar.

7/2011 – 5/2015: director e-commerce & innovatie bij UMG (Onderdeel van Aegon).

- P&L verantwoordelijk voor de e-commerce business unit en een ontwikkelafdeling. (totaal 19 FTE)
- Verantwoordelijk voor het beheer en de exploitatie van meer dan 55 websites. Opstellen van crossmediale campagnes en bediening-concepten.
- Verantwoordelijk voor creatie en implementatie van de online strategie en het bijbehorende bedieningsconcepten van UMG en haar labels.
- Aanjager van innovatie, ontwikkeling en "turn-around" van het bedrijf.

Achievements:

- Opbouwen e-commerce afdeling van 1 naar 14 FTE
- Opbouwen e-commerce development afdeling 5 FTE
- Sitecore webplatform opgeleverd, multi-site en multi-lingual.
- Omzet in 4 jaar van 1 miljoen naar 23 miljoen op meeus.com
- Opgeleverd nieuwe aanvraagstraten op IAK.nl en meeus.com
- Opgeleverd online bedieningsstrategie en architectuur voor B2B en B2C proposities.
- Opgeleverd 4x nieuwe productproposities.

4/2010 tot 4/2014: freelance e-business consultant.

- Consultancy op het gebied van e-business strategie, e-commerce management, online projectmanagement en online marketing, e-Business en SEO specialist voor diverse bedrijven w.o. VVV Nederland, TNT, Sanoma, Centralpoint, Direct Design, etc.

Curriculum Vitae – Eric Nijman

5/2008 – 4/2010: e-Commerce manager Kuoni Benelux BV.

- Verantwoordelijk voor alle online business en uitingen van de verschillende brands van Kuoni met een totale omzet van 100 miljoen euro.(B2B en B2C)
- Senior lid van international e-commerce board en daarmee verantwoordelijk voor het bepalen en uitrollen van de internationale online strategie van Kuoni.
- Leidinggeven aan 3 subteams met eigen managers, in totaal 18 FTE.
- P&L verantwoordelijkheid.

10/2007- 5/2008: marketing- en e-commerce manager van Sanoma Travel.

- Verantwoordelijk voor de creatie en implementatie van een marketing strategie en e-business strategie (content, e-Commerce en community) van een enorme online vakantie community en aanbod aggregator.
- Aansturen van ontwikkelaars, ICT bedrijven en het opzetten en aansturen van een marketing afdeling.
- Adviserend in content ontsluiting, community building, conversie optimalisatie, online marketing, branding, SEO en technische realisatie (o.a. leverancier selectie).

4/2006 – 10/2007: site manager / e-Business development manager bij Thomas Cook Benelux.

- Inhoudelijk en omzet verantwoordelijk voor alle high-traffic websites met een gezamenlijke omzet van 65 miljoen euro.
- Verantwoordelijk voor het begeleiden en initiëren van nieuwe projecten, new business development.
- Direct verantwoordelijk voor het implementeren en optimaliseren van SEO-strategie, marketing campagnes, online marketing strategieën en usability.

4/2005 - 4/2006: senior strategic account manager bij Centric e-Technology.

Centric e-Technology is gespecialiseerd in het ontwikkelen van high-traffic e-Business platforms en bedrijfskritische maatwerk software.

- Accountmanager Large accounts en New Business Development
- Projectmanagement en e-business consultancy
- SEO afdeling opgezet en in de markt gezet.

8/2003 – 3/2005: Operationeel directeur van Allset Automatisering.

- Verantwoordelijk voor de operatie van het gehele ICT bedrijf inclusief administratie, technische dienst, opleidingen, hosting, beheer en inkoop.

4/1996 – 8/2003: Founder / owner van Sprint Automatisering & Internet B.V.

- Ontwikkelde in 1996 ontwikkelde Eric in de Cold Fusion programmeertaal één van de eerste 20 webshops in Nederland gericht op de samenstelling en verkoop van keukens.

Sprint hield zich bezig met hosting, kantoor ICT, POS ICT, CRM en het bouwen van websites en online applicaties.

Klanten van Sprint waren onder andere: ABN-AMRO, CoolCat, MS-Mode, Mattel, Oger Fashion, KPN, e-Ventures (venture capitalist), CentralPoint, en vele ICT bedrijven.

Curriculum Vitae – Eric Nijman

6/1995 – 4/1996: MS Access database programmeur bij de Haan Marketing.

6/1991 – 6/1995: Vestigingsmanager bij CSU SRT / salvage coördinator.

Dit bedrijf van 5.000 mensen was gespecialiseerd in schadebeperking, hulpverlening bij calamiteiten ICT calamiteiten en elektronica reiniging en reconditionering.

- Leiding geven aan 40+ FTE.
- P&L verantwoordelijk.

5/1990 – 6/1991: Teamleider, CSU SRT. (Specialistische Reinigings Technieken).

4/1989 – 5/1990: verkoper en filiaalmanager Sporthuis de Jong te Amsterdam.

Opleidingen

- 1981-1988: Atheneum A
- 1990: Deskundig toezichthouder Asbestverwijdering, diverse chemische en veiligheids cursussen voor de specialistische reinigingsbranche.
- 1993 Electronica reconditionering, AS400 architectuur
- 1995: Salvage coördinator, HBO opleiding vanuit de brandweer en het verzekeringswezen.
- 1996: Ms Access and VBA programmer
- 2005: Sitecore Advanced User
- 2011: Sitecore Certified DMS Marketeer

Interesses (hobby's)

- Kinderen en gezinsleven
- Techniek en innovatie
- Lezen
- Films
- Sporten
- Horloges (sparen en restaureren)
- Aquariums