

CV Marc van Rongen, Exact consultant bij BM Connect B.V.

Persoonlijke gegevens

| | |
|----------------------|-------------------------|
| Naam | Marc H.T. van Rongen |
| Adres | Guirlande 84 |
| Postcode, Woonplaats | 2496 WN DEN HAAG |
| Telefoon | 06-33623568 |
| E-mail | marcvanrongen@gmail.com |
| Nationaliteit | Nederlandse |
| Rijbewijs | B, C |
| Huwelijkse staat | gehuwd |

Opleidingen

| | |
|------|---|
| 1993 | HEAO diploma, richting commerciële economie |
| 1988 | Havo diploma |

Recente projecten

De afgelopen maanden heb ik onder andere de volgende projecten uitgevoerd:

- ✓ Rapportages uit Exact Synergy voor een stichting inclusief datasynchronisatie naar een rapportagedatabase
- ✓ Implementatie van Globe Enterprise logistiek en projecten alsmede een gedeeltelijke herinrichting van Synergy bij een handelsonderneming
- ✓ Begeleiden van maatwerk om personeelsbonussen te verwerken in Exact Globe en Synergy
- ✓ Het overzetten van Crystal Reports rapporten naar MS Reporting Services
- ✓ Custom synchronisatie van personeelcontracten tussen Maatwerk, Globe en Synergy
- ✓ Rapportages op een PSA implementatie in Reporting Services
- ✓ Diverse webshop koppelingen
- ✓ Een SQL functie voor het ophalen van prijslijst prijzen uit Exact

Software en techniek

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Exact Globe | Zeer goed |
| Exact Synergy (Enterprise) | Zeer goed |
| AccountView | Zeer goed |
| Windows 7, XP, Vista, Server | Zeer goed |
| Microsoft Office | Zeer goed |
| Microsoft SQL 2000, 2005, 2008 | Goed |
| T-SQL queries | Zeer goed |
| Microsoft Reporting Services | Zeer goed |
| Sumatra (business intelligence tool) | Zeer goed |
| Crystal reports | Zeer goed |
| Visual basic for applications | Basis |
| HTML | Goed |
| WordPress | Goed |
| Mailchimp, Cheetahmail | Goed |



Enkele specifieke vaardigheden:

- ✓ Implementaties
- ✓ Toepasbaarheidsonderzoeken
- ✓ Functioneel ontwerpen
- ✓ Projectleiding
- ✓ Instructies

Ik werk onder andere voor:



QUBE
Informatiesystemen

PANGAEA
Internet Marketing

BMConnect B.V.
Guirlande 84
2496 WN DEN HAAG
070-2500253
marc@vanrongen.com

CV Marc van Rongen, Exact consultant bij BM Connect B.V.

Vaardigheden en kennisgebieden

| | |
|---------------------------|-----------|
| Sales | Goed |
| Marketing | Goed |
| Finance | Goed |
| Logistiek | Goed |
| Partner/dealer management | Zeer goed |
| People management | Zeer goed |
| Recruitment | Goed |
| Consultancy | Zeer goed |
| Projectleiding | Zeer goed |
| Applicatiebeheer | Goed |
| Systeembeheer | Redelijk |

Werkervaring

2012-heden, Freelance Exact Consultant

Vanuit de samenwerking met Exact resellers ben ik benaderd om te ondersteunen bij Exact implementaties. Dit doe ik inmiddels full time. Het afgelopen jaar heb ik, zowel zelfstandig als in team verband, implementaties van Exact Globe en Exact Synergy gedaan. Daarnaast heb ik een aantal rapportage opdrachten volbracht.

2010-2012, Exact specialist bij PANGAEA Internet Marketing

PANGAEA Internet Marketing ontwikkelt webshops die aan Exact gekoppeld kunnen worden. Bij elke implementatie werd ik betrokken bij de inrichting van Exact en de koppeling met het artikelbestand. Daarnaast ontwikkelde ik rapporten met behulp van MS Reporting Services voor enkele webshop en CRM klanten van PANGAEA. De koppeling met Exact is inmiddels dermate uitontwikkeld dat ik nog enkele dagen per maand ondersteuning biedt aan PANGAEA.

2005 - 2010, QExpertise, Senior Consultancy Manager, lid MT

In deze functie gaf ik leiding aan een 15-tal ERP-consultants. Hier droeg ik de verantwoordelijkheid voor de declarabiliteit en het welzijn van deze mensen. Daarnaast bewaakte en verbeterde ik de kwaliteit van de dienstverlening en loste ik klachten op. Omdat QExpertise geen omvangrijke organisatie is, hield ik me ook bezig met recruitment, marketing, systeem en applicatiebeheer. In drukke periodes werd ik ook ingezet voor consultancy activiteiten. Ik heb mij in deze functie ook tot sparringpartner van de directeur ontwikkeld en heb intern een KPI dashboard uitgedacht en technisch geïmplementeerd in Sumatra. Toen ik mijn vertrek aankondigde is mij gevraagd de interne Synergy omgeving te migreren naar Exact Synergy Enterprise.

2002 -2005 QMagic Expertise, Exact Consultant/Projectleider

Omdat ik mij bij Exact altijd aangetrokken heb gevoeld tot techniek en inhoud, heb ik de stap naar consultant/projectleider bij QMagic Expertise gemaakt. In deze functie was ik sparringpartner voor boekhouder tot CFO en van kleine ondernemer tot multinational. In deze periode heb ik veel toepasbaarheidsonderzoeken uitgevoerd en serieuze projecten begeleid. Het ontwikkelen en bouwen van rapportages had hierin mijn bijzondere interesse.

2001-2002 Exact Training & Consultancy, Business Unit Manager Trainingen, lid MT

Na het vertrek van de voormalige directeur van Exact Training & Consultancy, heeft de interim directeur mij gevraagd de trainingsunit te herstructureren en te vercommercialiseren. In deze periode heb ik ook zelf een aantal trainingen verzorgd en heb ik Exact Synergy geïmplementeerd voor het plannen en factureren van trainingen.

CV Marc van Rongen, Exact consultant bij BM Connect B.V.

Vervolg werkervaring

1999-2001 Exact Training & Consultancy, Manager Sales & Marketing, lid MT

Bij Exact Training & Consultancy werd traditioneel weinig aan Sales & Marketing gedaan. Mijn opdracht was het implementeren van een pro-actieve marktbenadering. Ik begon met één verkoop binnendienst medewerker en heb de afdeling uitgebouwd tot 5 medewerkers. Het eerste jaar in deze functie 50% omzetgroei weten te realiseren. In deze functie heb ik ook zelf marketing- en sales activiteiten verricht in de dienstverlenende business to business markt.

1997-1999 Exact Automatisering, Dealer Manager Extern

In deze buitendienstfunctie was ik verantwoordelijk voor de omzet en kwaliteit van mijn dealers. Het was mijn taak de dealers tot commerciële activiteiten aan te zetten, teneinde de gestelde targets te realiseren. Mijn gesprekspartners waren de directeuren en sales managers. Met deze dealers heb ik zelfstandig marge onderhandelingen gevoerd. Na een jaar zag ik mijn rol verschuiven van vraagbraak naar business consultant wat mij tot op de laatste dag veel voldoening gaf. Door de directeur van Exact Nederland werd ik benaderd voor een nieuwe functie bij Exact Training & Consultancy B.V.

1996-1999 Exact Automatisering, Dealer Manager Intern

Als dealer manager was ik het interne aanspreekpunt voor de dealers. Mijn werkzaamheden bestonden uit het stroomlijnen van het contact tussen Exact en de dealers, het bemiddelen in conflictsituaties. Na een jaar kreeg ik de kans om naar de buitendienst te gaan.

1995-1996 Exact Automatisering, Sales Trainee

Na een grondige opleiding ben ik begonnen op de afdeling sales support. Het beantwoorden van pre-sales vragen, het maken van verkoopafspraken voor onze dealers en het geven van demonstraties behoorden tot mijn taken. In deze periode heb ik zowel het product als de markt leren kennen. Hoewel dit een functie voor twee jaar is, ben ik na een jaar al doorgestroomd naar de afdeling dealer management.

1994-1995 ComputerPlan, Sales Trainee

ComputerPlan is een systeemhuis in Delft, gespecialiseerd in onder andere Exact Software. Ik ben daar in dienst gekomen om een nieuwe Exact module te gaan verkopen. Bij ComputerPlan heb ik de beginselen van directe verkoop geleerd. Tevens heb ik bij ComputerPlan de Exact organisatie leren kennen, welke mij direct aansprak.

Zakelijke doelstelling

Succesvol zijn in een professionele omgeving waar software, dienstverlening en management belangrijke aspecten zijn. Deze omgeving moet inspirerend en afwisselend zijn en ik moet er kunnen leren en mensen moeten van mij kunnen leren.

Persoonlijke interesses

Golf, tennis, fotografie, muziek, website ontwikkeling & Alfa Romeo