

Peter Langeweg

Consultant / Ondernemer

CURRICULUM VITAE



LinkedIn

Toegewijde professional



Overvliet 18
3415 EF Leiden



+31(0)6 12 34 56 78



hetCV.Skype



info@hetCV.nl



22 April 1964, Amsterdam

Werkervaring



Account Manager

Ahold



Consultant / Ondernemer

Peter Langeweg B.V.



Marketeer

Unilever



Pricing Manager

Unilever



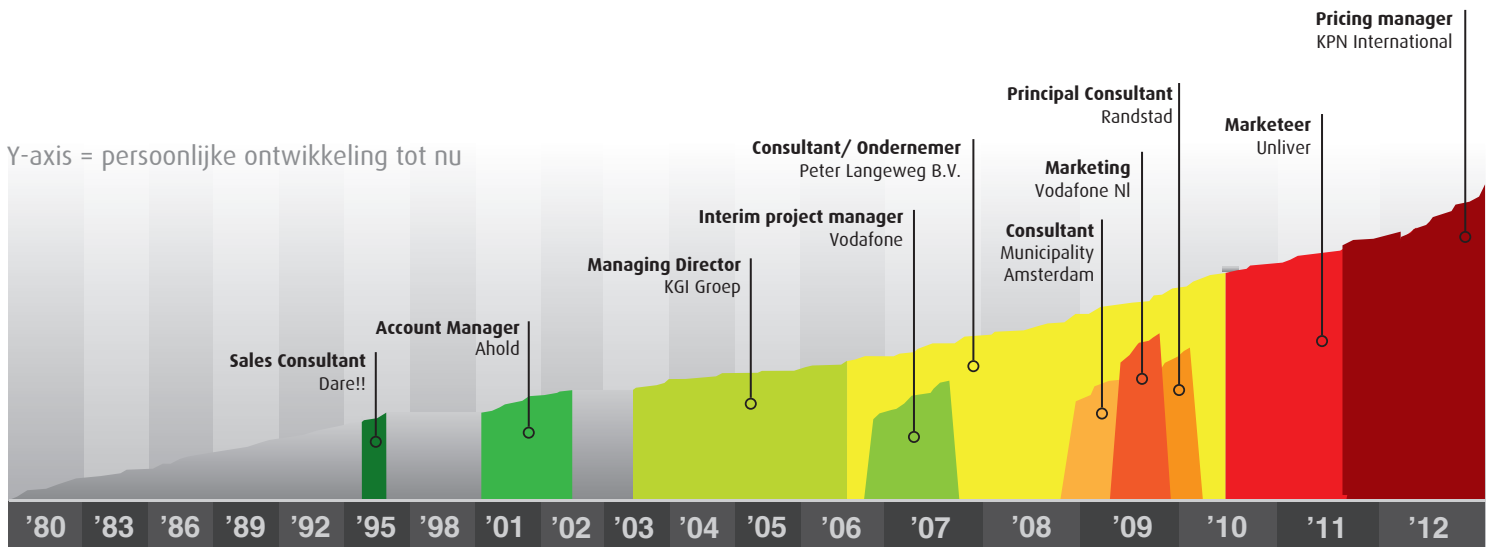
Managing Director

KGI Groep



Principal Consultant

Randstad



Samenvatting

Peter Langeweg onderneemt, adviseert en vervult interim functies. Hij heeft 16 jaar ervaring in de marketing en commerciële functies. Peter is een energieke doener die managers en directeurs/dga's helpt bij het realiseren van hun marketingplannen. Zowel grote bedrijven (KPN, Vodafone, Randstad, Unilever) als MKB en start-up (Dare!) maakten al van zijn diensten gebruik. Peter combineert ervaring in marketing en sales met een technische ondergrond en drive voor vernieuwing.

 **Pricing Manager**
KPN International

sept. 2011 – aug. 2012

Ontwikkelen van nieuwe voorstellen voor de Nederlandse en internationale markt. Dit is voor de consumenten- en zakelijke markt. Voor beide markten richt ik mij op de pre-paid en abonnementvormen.

 **Marketeer**
Unilever

jan. 2011 – sept. 2011



Plannen, organiseren en resultaat meting van de dagelijkse marketingactiviteiten (bijvoorbeeld opmaken van advertenties en uitwerken van acties). Opstellen van groeiplannen door middel van campagnes voor OLA, Lipton Ice Tea en Cup-a-Soup (bijvoorbeeld coördineren van acties, uitingen verzorgen en marketing strategie uitvoeren). Ontwikkelen van marketing- en verkoopmaterialen om de nieuwe introducties onder de aandacht te brengen.

 **Consultant / Ondernemer**
Peter Langeweg B.V.

juli 2006 – juni 2010

Consultancy, interim management en ondersteuning van nieuwe initiatieven. Product innovatie, portfolio ontwikkeling, marktintroducties, strategie en planning, financiële optimalisatie en marge verbetering, coaching en kennisoverdracht.

 **Principal Consultant**
Randstad

juli 2009 – mrt. 2010

Benaderen van potentiële klanten om opdrachten te genereren en een goed kandidatenbestand samenstellen. Vervolgens benadering van mijn klanten (bedrijven en kandidaten) door strategische doelstellingen te vertalen naar concrete marktspanningen. Ik adviseerde de klanten op basis van een heldere analyse en vakinhoudelijke kennis. Tegelijkertijd bouwde ik duurzame relaties op door regelmatig met de klanten de dienstverlening te evalueren.

 **Marketing**
Vodafone Netherlands

apr. 2009 – dec. 2009

Het ontwikkelen van nieuwe onderscheidende proposities voor de consumentenmarkt. Post- en prepaid.

 **Consultant**
The Municipality of Amsterdam

okt. 2008 – mei 2009

Het schrijven van een marketingplan gericht op de toeristen in Amsterdam. Zij spelen een belangrijke factor in de Amsterdamse economie en daarnaast vormijn de toeristen grotendeels het internationale Amsterdamse imago. Daarom is het erg belangrijk om deze groep te bereiken en goed op te vangen in de stad. Punten om hierbij rekening mee te houden zijn: taalbarrières, wegwijsmogelijkheden, dialoog met Amsterdamse ondernemers en logistiek.

 **Interim Project Manager**
Vodafone

okt. 2006 – okt. 2007

Als projectmanager leverde ik een bijdrage aan het projecten portfolio aan de hand van rapportages.

Het functiepakket omvatte:

- Opleveren management- en specialistische producten;
- Onderhouden van contacten en het opleveren van rapportages;
- Risico analyse over het gehele project en deelprojecten heen;
- Inrichten en aansturen van de projectorganisatie.

 **Managing Director**
KPMG

juni 2003 – okt. 2007

Aansturen, coachen en inspireren van het Management Team. Daaronder valt ook het verder ontwikkelen van een organisatie die volop in beweging is. Op landelijk niveau waren er 15 management hooften werkzaam. Binnen een jaar moest dit aantal terug naar 12 en de omzet moest met 4% stijgen. Dit is gelukt.

Hiervoor heb ik een business plan opgesteld, met een heldere missie, visie en strategie. Mijn werkzaamheden waren gericht op het realiseren van een order intake, omzet, resultaat volgens gestelde doelen en marktverbreding.

 **Account Manager**
Ahold

feb. 2001– juli 2002

Het creëren en uitbouwen van een hechte relatie met de klant vormt een belangrijk onderdeel voor het bouwen van de business. In deze functie heb ik vooral geleerd om te verkopen en daarbij bedoel ik ook mezelf. Altijd heb ik mijn targets gehaald en ik ben ook beste account manager van het eerste kwartaal in '02 geworden. Hierdoor heb vooral een 'can do' mentaliteit ontwikkeld.

 **Sales Consultant**
Dare!

apr. 1995 – okt. 1995

Leiden van adviserende en verkoopgesprekken en de klant oplossingen op maat presenteren. Vervolgens verzorgde ik ook de verdere dienstverlening. Tijdens dit proces informeerde ik de klanten regelmatig over nieuwe producten en hield hen op de hoogte via nieuwsbrieven, folders en gesprekken.

Opleiding

Marketing Management
Universiteit van Tilburg

1985 - 1991

St. Ignatiusgymnasium Amsterdam
Gymnasium

1979 – 1985

Voorzitter

Terre des Hommes

Opstellen van projecten die gericht zijn om kinderen in kansarme landen een toekomst te bieden.

Penningmeester

Kappa Delta

Penningmeester in het bestuur van Kappa Delta. Kappa Delta is de alumni vereniging van de opleiding Marketing Management aan de Universiteit van Tilburg en stimuleert en ondersteunt professionele contacten tussen de Universiteit en afgestudeerden.

Docent

Hogeschool van Amsterdam

Docent Marketing & Small Business Management aan de Hogeschool van Amsterdam. Dit is een onderwijsprogramma voor bedrijven.

Talen

Nederlands - vloeiend sprekend en in geschrift.

Engels - vloeiend sprekend en in geschrift.

Interesses

- Familiedagen, genieten van kleinkinderen
 - Voetbalwedstrijden (kijken)
 - Zeilen
 - Reizen
 - Lezen
-

Referenties

Door mijn opgedane werkervaring over de jaren, beschik ik over meerdere referenties. Deze zijn beschikbaar na aanvraag.