

Hallo!..

Folkert de Wind

Ik ben Salesman | Vader | Doe-het-zelfer | Fitness fanaat

Ik mix als commercieel generalist mijn passie voor technologie en design met een flinke dosis commerciële flair en communicatievaardigheden.



Over mij

Naam: Folkert de Wind

Email : folkert@dewind.me

Tel: (06) - 20 63 55 20

Geboortedatum: 27-04-1991 (33)

Winsum, Groningen

Optimist **Vormgever** **Actieve luisteraar** **Tech Savy** **Empatisch** **Resultaat gedreven**

Ik ben momenteel werkzaam als Business Development Manager bij Vanas Engineering vanuit het prachtige Winsum (Gr). Als accountmanager in de intralogistiek mix ik mijn passie voor technologie en design met een flinke dosis commerciële flair en communicatievaardigheden. Ik kan **complexe logistieke puzzels helder en aantrekkelijk presenteren**. Ik hou ervan om sterke banden met klanten te smeden en hen te helpen de juiste keuzes te maken. Mijn politieke voelsprietten zorgen ervoor dat ik soepel door de nodige hobbels navigeer. Kortom, ik ben het Zwitserse zakmes van de intralogistiek – altijd klaar voor elke uitdaging!

Persoonlijkheid

35% Extravert 65% Introvert

84% Intuïtief 16% Observant

58% Denken 42% Voelen

46% Oordelend 54% Onderzoekend

75% Assertief 25% Turbelent

Ervaring

Het is alweer **9 jaar** geleden dat ik uit de schoolbanken stapte en mijn professionele carrière starte. Mijn studietijd heb ik grotendeels bekostigd door B2C verkooprollen. Dit was de springplank voor mijn commerciële carrière. Ondanks de dominante verkooprollen, kruipt ook het bloed waar het niet gaan kan en heb ik in de meeste rollen een aardige inspraak op de marketing-activiteiten.

Werkervaring



Vanas Engineering

Business Development Manager / Sales Enablement (combinatierol)

mrt. 2023 - heden : 2 jaar

Verantwoordelijk voor het adviseren en verkopen van hardware- en softwareoplossingen binnen system integrated solutions in Noord-Nederland. Ik help bedrijven hun interne logistieke processen te optimaliseren met slimme, geïntegreerde oplossingen. Parallel hieraan vervul ik intern de sales enablement-rol: ik beheer alle outbound-uitingen, ontwikkel interne structuren en tooling, en werk aan een efficiënter, consistenten en schaalbaar salesteam. Actief in relatiemanagement en het creëren van nieuwe zakelijke kansen binnen de sector.



Heffiq

Accountmanager Noord Nederland

jan. 2022 - mrt. 2023 : 1 jr 3 mnd

Verantwoordelijk voor de verkoop van hefftrucks, stapelaars, pallettrucks en bijbehorende accessoires. Daarnaast bood ik maatwerkoplossingen aan via leasingconstructies om klanten flexibel te ondersteunen in hun interne logistieke behoeften. Werkzaam in de drie noordelijke provincies Groningen, Friesland en Drenthe, waarbij ik sterke klantrelaties ontwikkelde en zorgde voor passende logistieke oplossingen.



Dexion

Regional Sales Manager

okt. 2018 - sep. 2020 : 3 jr

Verantwoordelijk voor de inrichting van statische en dynamische verrijdbare magazijnstellingen in Noord-Nederland. Ik adviseerde klanten over maatwerkoplossingen voor diverse soorten magazijnen, van technische magazijnen tot grote palletstellingen met een capaciteit tot 44.000 pallets. Hierbij zorgde ik voor efficiënte opslagoplossingen, passend bij de specifieke behoeften van elke klant, van kleinschalige tot grootschalige magazijnomgevingen.

Marketing manager

dec. 2019 - sep. 2020 : 10 mnd

Verantwoordelijk voor het afstemmen van de marketingactiviteiten van de Nederlandse Business Unit met de groepsmarketing in het Verenigd Koninkrijk. Ik ontwikkelde en beheerde social media kanalen, rolde SharePoint en OneDrive uit binnen de organisatie, en optimaliseerde SEO en SEA om de online zichtbaarheid te verbeteren. Daarnaast was ik betrokken bij de ontwikkeling van marketingmaterialen ter ondersteuning van de salesafdeling.



Heffiq

Accountmanager New Business

nov. 2016 - okt. 2018 : 2 jr

Ondersteunend aan de regio accountmanager bij het openen van nieuwe zakelijke kansen op het gebied van intern transport, schrob- en zuigmachines, en magazijnstellingen. Ik was verantwoordelijk voor het identificeren en benaderen van potentiële klanten, met als doel het uitbreiden van het klantportfolio en het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingen binnen deze sectoren.

Ervaring

Opleidingen



Hanzehogeschool

Physical Activity and Lifestyle – BA

📅 2012 – 2016 : 4 jr

Engelstalige Bachelor

Minor: Duurzame bedrijfsvoering



Alfa College

Multimediasdesign – MBO4

📅 2007 – 2011 : 4 jr

Specialisatie: Grafische vormgeving

Trainingen



Commercieel

Doorlopende salestrainingen

📅 2016 – heden : 9 jr

Diverse interne en externe trainingen.



Pieter De Neve

Sales Manager – Vanas Engineering

Volgens anderen



Constantin Ungureanu

Marketing manager at Gonvari Material Handling

I had the pleasure of working with Folkert at GMH in 2021. We worked closely together on many local marketing projects supporting our presence in The Netherlands. Straight from the beginning, Folkert came across as a person with a very analytical mind, that analyses in detail every situation and takes action to optimise the end results. In time, I learned that he didn't only have great sales skills, but also good marketing and digital marketing knowledge, programming, design, branding and so on. All these proved to be beneficial to our collaboration, helping deliver larger projects much quicker than planned. Folkert is a very reliable person and I would recommend him and his skills to anyone interested in a valuable human asset as part of their sales/marketing team.

Ik had het voorrecht om twee jaar met Folkert samen te werken bij Vanas Engineering, waar hij mijn sales team in Noord-Nederland kwam versterken. Aanvankelijk richtte hij zich op de verkoop van opslagoplossingen (logistiek), maar dankzij zijn snelle groeicurve begeleidde hij al gauw grotere sales trajecten in een uitgebreidere regio.

De samenwerking met Folkert was bijzonder waardevol. Hij werkt doortastend en kritisch-opbouwend, waardoor hij de vooruitgang van zijn projecten waarborgt. Wat mij vooral opviel, was zijn vermogen om een strategische visie te ontwikkelen op vakgebieden buiten zijn directe verantwoordelijkheid, zoals accountmanagement, marketingstrategieën, go-to-market strategieën en data-analyses. Met deze brede blik droeg hij actief bij aan de groei en verbetering van verschillende afdelingen binnen de organisatie.

Folkert is een gewaardeerde collega die vertrouwen opbouwt, collega's inspireert en gestructureerd en analytisch te werk gaat. Deze kwaliteiten maken hem een buitengewoon waardevolle collega in elk team.

Ik heb hem zien uitgroeien tot een professional met enorm groeipotentieel, klaar om grote verantwoordelijkheden op zich te nemen binnen elke organisatie. Daarom beveel ik hem van harte aan voor ambitieuze en strategische functies.