



PERSOONLIJKE INFORMATIE

| | |
|-------------------------------------|---|
| Name | Ernst Kolvenbag |
| Gewenste functie/werkterrein | Algemeen directeur / CEO |
| Vakgebied | Management & support – directie |
| Functie | Algemeen directeur / CEO, Adjunct-directeur, Commercieel Directeur, Directeur marketing & sales, Operationeel Directeur, Raad van Toezicht (RvT) - lid, Vestigingsdirecteur |
| Locatie | Brabant, Drenthe, Flevoland, Gelderland, Noord-Holland, Overijssel, Utrecht, Zuid-Holland, Randstad, Noord- Nederland, Oost-Nederland, Midden-Nederland, West-Nederland, Zuid-Nederland, Benelux, België, Duitsland, Europa, Buiten Europa |
| Tarief | € 75 - € 200 |
| Beschikbaarheid | 24 - 32, 32 - 36, 36 - 40, > 40, In overleg uur |
| Profiel | <p>Ik ben een ervaren manager in transformatie om een nieuwe groeifase mogelijk te maken, sales kracht en -effectiviteit te vergroten en om 'recurring revenu' verdienmodellen te creëren en te laten groeien.</p> <p>Markten: IT, Data Management, Enterprise Information Management, Managed Services/XaaS, Machine 2 Machine, Internet of Things, Ai, Big Data, Smart Building, Location-based Services.</p> <p>Internationaal: USA, Japan, China, Europa.</p> |

CV & PORTFOLIO

| | |
|---|---|
| Branche/sector | Handel en retail, Informatie en Communicatie Technologie (ICT), Technische dienstverlening, Telecommunicatie |
| Hoogst afgeronde opleidingsniveau | Post-HBO |
| Titel (afgeronde opleiding): | BA Commercial Economics |
| Leidinggevende ervaringen | Strategisch, Tactisch, Operationeel |
| Aantal jaren werkervaring als zelfstandige | 5 |
| Ervaring als MT-lid | Ja |
| Software kennis | |
| MS Office | Expert |
| Profiel | https://www.24-7interim.nl/interimmers/ernst-kolvenbag-1064 |
| Website | - |

februari 2018 - januari 1970

Real time data

Ontwikkeling van platform en diensten om kantoorgebouwen responsief te maken op haar gebruikers. Real-time gebruik van data (uit interactie tussen mensen en plaatsen in de gebouwen) vertaald naar optimalisatie van de werkomgeving en kostenvoordelen.

maart 2017 - januari 2018

Platform voor digitale diensten

Herpositionering van hardware leverancier/product naar een product als dienstenplatform, en daarmee een verandering van initieel verkoop naar meer continuïteit door verkoop uit contracten.

februari 2016 - februari 2017

Business Model change

Innovatie opdracht om traditionele verzekering te veranderen in een digitale dienst. Resultaat: nieuw en sterk onderscheidend product, meer controle voor zowel klant als verzekeraar, vat op claims, zeer hoge klant tevredenheid. Conceptontwikkeling, technology proof, plan van aanpak.

juni 2014 - december 2015

Pivot B2C - B2B

Pivot IoT technologie bedrijf. Herpositionering technologie naar een platform gericht op diensten voor de B2B. Organisatorische veranderingen, re-focus technologische ontwikkeling, herpositionering in markt.