

Personalia

Naam Jaap W. Kooij
Geboortedatum 28 februari 1963
Adres Meindert Hobbemastraat 17, 2102 BH Heemstede
Telefoon +31 (0)6 51 522 588
E-mail jaap@kooij.org
Website www.kooij.org
Nationaliteit Nederlandse



- Opleiding
- Atheneum (Gemeentelijk Scholen Gemeenschap Emmen, diploma 1981)
 - HEAO Bedrijfsinformatica (Hanzehoge School Groningen, diploma 1987)

Profiel

Mijn naam is Jaap Kooij.

Ik help organisaties substantiële e-business te bouwen of bestaande online initiatieven snel groot te maken.

Ik heb meer dan 20 jaar ervaring als adviseur, projectleider en (interim) manager/directeur. In "loondienst" bij Cap Gemini, Twynstra Gudde, Lost Boys en Reed Business. Tegenwoordig als zelfstandig adviseur en interim manager.

Specialiteiten:

Interim management, consultancy, programma management, business case, online verdienmodellen, online strategie bepaling, e-commerce, e-business, online marketing, multi-channel, kanaal optimalisatie, Innovatie.

Mijn *handelswijze* kenmerkt zich door:

- drive en commitment naar het eindresultaat;
- coachen en enthousiasmeren van teamleden en klantorganisatie;
- humor en eerlijkheid in de omgang;

Door mijn ervaring is een *unieke combinatie* ontstaan waarin:

- ICT en marketing kennis is gekoppeld aan management consultancykennis;
- 'oude economie' advieswaarden worden gekoppeld met 'nieuwe economie' inzichten
- consultancyvaardigheden worden gekoppeld aan projectmanagement skills
- 'Grijze haren' worden gekoppeld aan 'groene vakgebieden'

Bedrijven die hiervan al hebben geprofiteerd zijn onder andere:

ABN AMRO, ACHMEA, Amsterdam Uit Buro, F. Van Lanschot, Cap Gemini, Heineken International, Informatie Beheer Groep, Kempen & Co, NUON, OHRA verzekeringen, O'Neill Europe, RABO Bank, Reed Business, SaraLee DE, Stage Holding en TopTicketline.

Ervaring

Q1-2009 – tot heden Kooij Consultancy & Project Management

Vanaf januari 2009 treedt ik (weer) op als zelfstandig adviseur en interim manager. Mijn voornaamste klanten zijn:

Q1 2009 – tot heden

Interim manager van de Europese Online shop van O'Neill Europe (www.oneilleshop.com).



Bij mijn komst verkoopt deze online shop O'Neill kleding en accessoires in Nederland, Duitsland, Frankrijk en België. Mijn hoofdtaken bestonden uit het day-to-day management van de shop en het opzetten en implementeren van een strategisch groeiprogramma. In minder dan 2 jaar tijd heb ik de omzet met 700% gegroeid. Onder andere door uitbreiding van de shop naar 5 nieuwe landen (Groot Brittanie, Spanje, Italië, Oostenrijk en Denemarken), betere inzet van online marketing middelen, conversie verbetering en stroomlijning van interne processen.

Q1 2007- Q4-2008

Director E-Business Development van Reed Business Nederland.



Deze afdeling was verantwoordelijk voor centrale innovatie en ondersteuning van de verschillende uitgeefgroepen bij het verder ontwikkelen en kapitaliseren van online kanalen (traffic en sales).

Tot Q3 2007 heeft mijn afdeling verschillende projecten uitgevoerd voor het verbeteren van traffic en sales van de sites van de verschillende uitgeefgroepen. Van Q4 '07 tot eind 2008 heeft mijn afdeling zich met name bezig gehouden met het bedenken, bouwen en lanceren van nieuwe online platformen en proposities. Daartoe is een innovation funnel opgezet en gevuld. Daarnaast zijn een drietal initiatieven gelanceerd:

- Knowington.nl (tegenwoordig Boox.nl) Een nieuwe online vakkennis winkel met een vernieuwende concept. Hiermee opent Reed Business een nieuwe e-commerce business line.
- Zendr.nl Een simpele tool om grote bestanden te verzenden en te ontvangen.
- Mighty.eu: Een nieuw platform voor IT-professionals (closed alpha in Q4 2008)

06-2001 – 02-2008 Kooij Consultancy & Project Management

Van juni 2001 tot Q1 2008 opereerde ik als zelfstandig adviseur/projectleider/interim manager. Mijn voornaamste klanten en projecten waren:

Q2 2006 - Q1 2007

Interim manager van het Internet Marketing Team van OHRA verzekeringen.



Het Internet Marketing Team (9 FTE's) omvat twee competentie gebieden: Online marketing (leadgeneratie, SEO/SEA, Online DM en online marketing) en e-business management (conversie en de effectiviteit van de OHRA.nl website en het aansluiten van nieuwe kanalen zoals mobiel, chat, call me now, skype integratie, etc).

Mijn hoofdtaken bestonden uit:

- Managen van het team (hire & fire, coaching, rapportages, etc)
- Realiseren van een verdubbeling in online gegenereerde leads en een 100% verbetering van de conversie op de site.
- Focus van het team veranderen van ondersteunend en uitvoerend naar initiërend en managen

Activiteiten en projecten die onder mijn verantwoordelijkheid zijn uitgevoerd zijn onder andere:

- Redesign van de homepage van OHRA.nl en Implementatie van Q-go
- Opzetten en activeren van responscampagnes en actie sites; migreren van online marketing van CPC naar CPL
- Nieuwe initiatieven voor ingame advertising (OHRA en Eccky), social networking alsmede messenger en chat technologie.
- Invulling online component van corporate marketing pijlers (Kan-ie)
- Verantwoordelijkheid van de online componenten van de OHRA Zorgcampagne voor 2007.

Q1 2006 - Q2 2006

Interim e-business manager binnen de Internationale Marketing afdeling van de Europese Out of Home divisie van SaraLee/DE.



Eerst heb ik via een Quick Scan van 10 dagen de bestaande e-sales en e-communicatie activiteiten en mogelijkheden voor deze B2B dienstverlener in kaart gebracht en een aantal verbeterprojecten en Quick Wins geïdentificeerd en gepland.

Na deze Quick Scan heb ik een aantal verbeterprojecten begeleid:

- de roll-out van common internet oplossingen naar andere Europese landen;
- het verbeteren van het gebruik en de interactie op het Intranet van de divisie;
- het ondersteunen van product marketeers bij e-business en e-communicatie vraagstukken.

Q2 2002- Q1 2006

Consultant, programma manager en interim manager bij Heineken International



Van Q2 2002 tot Q1 2006

In deze periode heb ik een competence center voor digitale media opgezet en geleid: het Webcentre. De opdracht kan worden verdeeld in drie stadia:

1. In Q2 2002 heb ik de inrichting van de internet gerelateerde activiteiten en organisatie binnen het hoofdkantoor geanalyseerd en geadviseerd om een competence center voor digitale media op te richten.
2. Van Q4 2002 tot Q4 2003 ben ik gestart met de Webcentre dienstverlening. Mijn taken bestonden uit: het ondersteunen van Corporate Marketing en Corporate Communicatie bij internet gerelateerde initiatieven en projecten.

Tevens heb ik op verzoek van de Raad van Bestuur een ondernemingsplan opgesteld voor een dergelijk Webcentre.

3. Van Q1 2005 tot en met Q4 2005 ben ik werkzaam geweest als ad interim manager van het Webcentre van Heineken International. Vanuit deze afdeling worden alle internet en intranet activiteiten van het hoofdkantoor van Heineken gecoördineerd en gemanaged. Het Webcentre functioneert als een interne Web agency voor alle Corporate afdelingen. De volgende website vielen onder de verantwoordelijkheid van het Webcentre: Heineken.com, HeinekenMusic.com, Thirst.com, ChampionsPlanet.com, HeinekenExperience.com, HeinekenInternational.com, EnjoyHeinekenResponsibly.com, EnjoyAmstelResponsibly.com.

Tevens was ik van Q4 '03 tot Q1 '05 parttime Business Informatie Manager en van Q2 '02 tot Q1 '04 parttime projectleider voor de nieuwe Corporate Site van Heineken

Q2 2001- Q1 2003

Consultant voor Stage Holding, de Internationale Entertainment organisatie van Joop van den Ende.



Eerst bij Stage Holding GMBH in Hamburg, later bij TopTicketLine, de multi-channel kaartverkooporganisatie voor life-entertainment van Stage Holding in Nederland (voorheen de Reserveerlijn).

- Uitwerken van de mogelijkheden voor het opzetten van een (financieel) onafhankelijke Uitburo voor de stad Utrecht.
- Uitvoeren van een business analyse, optreden als facilitator en mede opstellen van missie, doelen, strategie en het operating model van een samenwerkingsverband tussen drie grote spelers in de markt voor entertainment en cultuur ticketing
- Opstellen van een advies voor het inbrengen van B2C marketing en verkoop concepten in de van huis uit B2B ticketing markt in Duitsland.

Lost Boys: 2000-2001

Director bij Lost Boys Strategy.



Samen met de andere leden van het management team van Lost Boys Strategy was ik verantwoordelijk voor de algemeen beleid en de operatie van de Strategy unit bestaande uit 25 FTE. Mijn voornaamste taken waren:

- Coaching/leiding geven aan een team van 7 consultants;
- Marktontwikkeling richting financiële instellingen (offertes opstellen, klantcontact, etcetera).

Tevens was ik programma manager voor het opzetten van een Europese Ticket portal voor Stage Holding. Deze portal moest multi-channel sales en delivery van tickets mogelijk maken in Nederland en Duitsland. Mijn specifieke functie betrof het ontwerpen van het overall concept en het implementeren van de eerste release van deze portal in Nederland en Duitsland.

Conform planning is op 1 mei 2001 de eerste release in Nederland "live" gegaan: www.reserveerlijn.nl.

Twynstra Gudde: 1997-2000

Senior Consultant in de adviesgroep Banken en Verzekeringen.



Mijn voornaamste projecten betroffen:

- Lid van het project management team in een opdracht om Value Based Management, Performance Management en Competentie Management in te voeren bij een aantal divisies van de Nuon. Het unieke aan dit project is dat via integrale functie profielen de resultaten en het gedrag van medewerkers kan worden gericht op die resultaten en competenties welke direct bijdragen aan het creëren van waarde voor de onderneming.
- Opdrachtgever van een team van 12 consultants bij de uitvoering van een Overhead Value Analysis voor de reorganisatie van het hoofdkantoor van de Rabobank. Het project maakte onderdeel uit van een bankbrede 20 % kostenreductie operatie die door de hoofddirectie was geïnitieerd. Er werd rechtstreeks aan de hoofddirectie gerapporteerd.
- Opdrachtgever van een team van 3 consultants bij de doorlichting van Kempen & Co. Het betrof hier een Quick Scan naar de kwaliteit van de ondersteuning van de back-office. Het onderzoek heeft geleid tot enkele korte en lange termijn verbetervoorstellen op de gebieden: organisatorische inrichting, IT ondersteuning, procesgang en cultuur.

Cap Gemini: 1987-1997

Business consultant in de Finance Divisie van Cap Gemini.



Mijn voornaamste projecten betroffen:

- Consultant voor de inrichting en de opzet van het programmamanagement van een strategisch veranderingstraject voor de Zwolsche Algemeene. Het veranderingstraject betrof de gebieden: Business, Organisatie en processen, IT en Human Capital. Tevens heb ik een model opgesteld om de gewenste strategische verandering te koppelen aan uit te voeren projecten
- Projectleider van een groep consultants in de 'Analysis and Design' van een project om een centrale back-office te realiseren voor de bancaire activiteiten van Achmea.
- Als consultant lid van het team dat een Analysis en Design uitvoerde op het besturingsmodel en de primaire processen van twee pilot-divisies van Cap Gemini.
- Mede oprichter en voortrekker van een competence center op het gebied van Administratieve Organisatie binnen Volmac. In dit competence center waren de kennis, kunde en medewerkers met betrekking tot een dienstverlening op administratieve organisatie bijeen gebracht.

Talen

- Nederlands (moedertaal),
- Engels (mondeling, lezen, schrijven),
- Duits (mondeling, lezen)

Publicaties

- *Tickets voor life-entertainment: Herinrichting van ticketdistributie is onvermijdelijk*
J. Kooij en E. Westerink, MMNIEUWS, jaargang 4 nummer 7, Bureau Menno Heling, Amsterdam, september 2002
- *Ticket voor life-entertainment: Samenwerking is uitdagend, en onvermijdelijk!*
J.Kooij en E. Westerink, MMNIEUWS, jaargang 4 nummer 5/6, Bureau Menno Heling, Amsterdam, juni 2002
- *Organiseren naar competence centers in de Financiële wereld,*
Avenir-EB, 7e jaargang nummer 4, Stichting Aureus Media, februari 2001.

Lezingen & Gastcolleges

- *Building an on-line experience*
Gastcollege voor de Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde, Informatiekunde en Logistiek van de Vrije Univeriteit, Amsterdam, november 2004.
- *Co-operation is exciting and inevitable*
Lezing voor Masterclass Ticketing, Audiences Europe Network, Brussel, februari 2003.
- *Introductie in E-business en ICT consultancy*
Gastcollege voor de Faculteit der Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde, Informatiekunde en Logistiek van de Vrije Univeriteit Amsterdam, december 2002.

Opleidingen

Naast de HEAO heb ik verschillende opleidingen gevolgd voor inhoudelijke-, consultancy-, intermenselijke- en projectmatige vaardigheden. Waaronder:

- Technisch en Functioneel Ontwerp - Volmac
- Informatie Analyse - Volmac
- Projectmatig werken - Volmac
- PS/TB (Problem Solving Team Building) - Gemini Consulting
- TB/TS (Team Building Team Selling) - Gemini Consulting
- Consultancy Skills and Sales training - Cap Gemini
- Financiële Markten en Banken - Cap Gemini en KUB
- Inzicht in Invloed - Zuidema
- Twynstra Opleidingen Programma - Twynstra Gudde
- Projectmatig werken - Twynstra Gudde
- Young Interim Management training - Twynstra Gudde en SIOO