

Willem VAN ECK

13 allée de la Mérantaise.
78460 Chevreuse, France.
Tel: +33 130470661.
Mob: +33 607712057.
Courriel: willemvaneck78460@gmail.com



Né le 31 Juillet 1961 aux Pays Bas,
Marié, 5 enfants,

Expérience et compétences ...

<i>Mar 2019 - Mar 2022</i>	<i>Preformed Line Products</i>
Consultant Operations & Gestion	Structurer et améliorer la performance de la supply chain dans un secteur à forte croissance ! Adapter l'organisation interne au chiffre d'affaire, Aligner des processus et procédures internes pour une qualification ISO-9000.
<i>Sep 2016</i>	<i>NXP Semiconductor (Paris, France)</i>
Manager Operations Ventes	Suite au rachat de Freescale par NXP, repositionnement sur un rôle axé sur la gestion analytique et business avec une spécialisation dans les prévisions et tableaux de bord à long terme.
<i>Avr 2014</i>	<i>Freescale Semiconductor (Paris, France).</i>
Manager Supply Chain	Responsable supply chain pour un grand compte - gestion des prévisions business à long terme, besoins en capacités, et transferts d'activités.
<i>Jan 2011</i>	<i>Freescale Semiconductor (Paris, France).</i>
Manager Business	Responsable du "service board" de la société. Suggérer et gérer les bonnes décisions concernant la gestion du modèle business pour les plus importants clients. Combinaison qualités analytiques et connaissance business - moteur dans l'implémentation des décisions.
<i>Nov 2000</i>	<i>Freescale Semiconductor, formerly Motorola SPS (Paris, France).</i>
Manager Supply Chain	Retour à leur demande chez Freescale (ex Motorola) pour gérer l'organisation Service & Logistique EMEA. Divers responsabilités dont le CRM mondial - Développement d'outils internes majeurs à la base des tableaux de bord mondialement utilisés
<i>Sep 1999.</i>	<i>ON Semiconductor (a Motorola spin-off, Toulouse & Paris, France).</i>
Manager Grand compte	Développement stratégique de la relation clients afin de créer une infrastructure et aligner les besoins de développement de produits pour un client majeur avec les plans de développements internes. +35% croissance du chiffre d'affaire.
<i>Sep 1997</i>	<i>ON Semiconductor (a Motorola spin-off, Toulouse, France).</i>
Directeur Processus & Systèmes	Responsable mondial de la définition des prix de vente des produits grand marché. Gestion du développement d'un nouveau processus et système mondial fermé permettant la fixation des prix en fonction de la tendance du marché des produits de masse, de la concurrence, des parts de marché de la société et des objectifs de rentabilité.
<i>Jan 1994</i>	<i>Motorola Semiconductors (Toulouse, France).</i>
Manager Marché Distribution	Creation et gestion d'une équipe centralisée pour la gestion du marché des distributeurs, incluant prévisions de vente, gestion des actifs et de la logistique. Environ 350 M\$ annuel de volume revendu. Equipe plébiscitée pour son approche par les clients majeurs de la société
<i>Juil 1990</i>	<i>Motorola SPS (Eindhoven, The Netherlands).</i>
Directeur Vente Benelux	Promotion technique et marketing des produits Motorola sur le territoire du Benelux. Organisation des séminaires, d'activités promotionnelles de vente & marketing pour les clients et distributeurs. Augmentation du CA à 15M\$ dans un marché en décroissance,
<i>Avr 1990.</i>	<i>Diode (Today called Arrow Spoerle, Utrecht, The Netherlands).</i>
Manager Marketing Produits	Responsable d'une famille de produit - Marketing technique, promotion des produits, développement d'une équipe de vente remportant des désigns pour des clients majeurs. Suivi des opportunités commerciales, Glissement vers des activités de plus en plus liées à la vente.
<i>Mai 1986</i>	<i>Diversey Chemicals Corp (Woerden, The Netherlands).</i>
Ingénieur Commercial	Développement des ventes dans la région Est des Pays-Bas par le développement de la relation client avec les acheteurs clés des hôpitaux et des sociétés de nettoyage industriel. >50% des hôpitaux régionaux ont changé de fournisseur
<i>Juil 1983</i>	<i>Helms B.V. (Wychen, The Netherlands).</i>
Responsable Logistique	Gestion de la logistique et du service clients chez un distributeur néerlandais. Implémentation de programmes d'amélioration de la gestion du service client, contrôle d'inventaires et optimisation de l'espace et de la productivité

<i>Juil 1982</i>	<i>Vrije Academie Nijmegen (Nijmegen, The Netherlands).</i>
Technicien Audio & Video	Spécialiste audio & video en charge de la qualité des équipements et des supports de formations
<i>Juin 1981</i>	<i>Kwakkernaat Electrotechniek & Kabeltelevisie (Nijmegen, The Netherlands)</i>
Ingénieur Telecom	Gestion des budgets, design, installation, maintenance & service pour des systèmes d'antennes de distribution centrales
<i>Aout 1979</i>	<i>Wychens & Drutens Muziekhuis.</i>
Specialiste Audio	Spécialiste audio (revendeur matériel et école de musique) Réalisation du design et création de hauts parleurs de très forte puissance pour des concerts de plein air. Publication dans revues spécialisées.

Diplômes et formations ...

Ingénieur Electronique	Diplome de MTS Tiel, Pays Bas. Diplome de MAVO Beneden Leeuwen, Pays Bas.
Autres formations	Longue list de formations internes "NXP" / "Freescale" / "Motorola" / "ONsemi" sur le management et le leadership

Autres ...

Langues:	Néerlandais (langue maternelle), Anglais (courant), Français (courant), Allemand (notion de base)
Informatique:	Excel, Word, PowerPoint, Panorama, Outlook, Brio Query, Hyperion Interactive Reporting, etc.
Loisirs:	Famille, bricolage, musique, audio, réalisation de hauts parleurs.
Personnalité:	Auto-didacte, excellentes relations interpersonnelles, perfectioniste, direct, orientés résultats Néerlandais (cad blanc et noir), direct, à l'objectif