

Curriculum vitae



Wilco van Roessel

Beekveld 27
5258 SH Berlicum
M: 06 - 128 74 186
T: 073 - 822 31 30
E: wvroessel@drive7.nl
W: www.drive7.nl

Ervaring/opleiding:

Drive7 (febr 2009 - heden)

Drive7 faciliteert bedrijven bij ontwikkel trajecten van de commerciële organisatie. Het werkgebied is het commerciële management en de commerciële organisatie. Het beoogde resultaat wordt gerealiseerd door het (integraal) inzetten van advies, training en coaching.

Drive7 werkt samen met het Sales Leadership Programma van RSM - Erasmus Universiteit in Rotterdam waarbij over en weer gebruik wordt gemaakt van elkaars kennis, kunde en netwerk.

Directeur Rüttchen Tilburg B.V. (2000 – jan 2009)

Statutair directeur van het dealership van Mercedes-Benz bedrijfs en personenwagens. Eindverantwoordelijk voor algehele bedrijfsvoering, financiële resultaten, marketing & sales, after-sales, HRM en administratie. Daarnaast beheerde ik, met uitstekende resultaten, de zeven grootste Key Accounts. Er is uiteindelijk een gezond bedrijf neergezet met een uitstekende marktaandeel.

In 2007 de eindverantwoording gekregen voor de integratie (herstructurering) van de geacquireerde Chrysler/Jeep personenwagendealer voor Midden Brabant.

Commercieel Manager Teluy Groep te Nijmegen (1998 – 2000)

De Teluy Groep was dealer van Mercedes-Benz personen en bedrijfswagens voor Nijmegen en Noord Limburg. Mijn taak bestond uit het herstructureren/managen van de commerciële afdeling (sales & marketing) Daarnaast actief als Key Accountmanager van de Truck accounts.

Functionies bij Mercedes-Benz Nederland B.V. te Utrecht

In het kader van mijn Management Development Programma:

1. Districtsmanager (1995 – 1998)

Verantwoordelijk voor de begeleiding van 25 Personenwagen dealerbedrijven. Sturing en advies geven op bedrijfskundig en commercieel gebied.

2. Hoofd Marketing (1991 – 1995)

Medeverantwoordelijk voor de marketing van de bedrijfswagens (trucks- en bestelwagens) voor de Nederlandse markt.

3. Trainer (1987 – 1991)

Verantwoordelijk voor de ontwikkeling en uitvoering van commerciële en technische trainingen van de medewerkers van importeur/dealers.

Parttime Docent Motorvoertuigen techniek te Oirschot (1983 – 1987)

Deze deeltijdfunctie werd gecombineerd met avondstudies en commerciële (handels) activiteiten.

Technische functie binnen de agrarische sector (1980 – 1983)

Deze sector leren kennen vanuit een technische invalshoek. Bij twee bedrijven werkzaam geweest.

Opleiding:

- Management en Sales & Marketing opleidingen via Mercedes-Benz Nederland. (1998 – 2008)
 - Mercedes-Benz Nederland In company trainingen in het kader van het Management Development Programma. Onder andere: management, leiding geven, werving en selectie, onderhandelen, gesprekstechnieken, beoordelingssystematieken. (1998 – 2008)
 - Open Universiteit te Nijmegen. Gedeelte van een doctoraal studie Bedrijfskunde, Economische variant welke met diploma afgerond is. (1990 – 1992)
 - Tweedegraads docentenopleiding motorvoertuigen techniek te Eindhoven. Doceer-bevoegdheid voor Middelbaar/Hoger onderwijs. (1983 – 1988)
 - Bedrijfsvoering te Nijmegen. (1982 – 1983)
 - Landbouwtechniek: tractoren/werktuigen (werkplaats chef) te Roermond. (1980 – 1982)
 - Middelbare Agrarische School te Oss. (1977 – 1980)
 - M.A.V.O. te Heesch. (1973 – 1977)
-

Aanvullende informatie:

- Voorzitter van de Truck Dealer Association (BOVAG) van Zuid-Oost Nederland. (2005 – 2009)
- Karaktereigenschappen: doorzetter, analytisch, innovatief, helicopterview, relativerend, leergierig, optimist.
- Goede kennis van de Duitse en Engelse taal.
- Sportief: hardlopen en golf.