

# Curriculum Vitae

## Jan Pons

Met 19 jaar ondernemerservaring is Jan Pons een oude en ervaren rot in het vak. Vol passie en enthousiasme over nieuwe ontwikkelingen en innovatie. Continu zoekend naar kansen en mogelijkheden voor nieuwe business. Maar ook realistisch en pragmatisch. Met een sterk analytisch vermogen worden problemen gereduceerd tot de essentie en worden oplossingen aangedragen. Meer generalist dan detaillist. Vasthoudend, soms een beetje eigenwijs maar constructief, open en eerlijk. Voelt snel verantwoordelijkheid en neemt de leiding. Kan goed luisteren en op de achtergrond opereren. Een commerciële instelling met een creatieve aanpak. Overtuigend, doelgericht, enthousiast, innemend en met een grote gunfactor.

### *Personalia*

Naam: Jan Pons  
Geboortedatum: 9 december 1959  
Woonplaats: Rotterdam  
Mobiel: +31 653 176 350  
E-mail: info@ayn.nl  
LinkedIn:  
<http://www.linkedin.com/in/janpons>

### *Expertise*

- businessplan ontwikkeling
- team leider
- visie en strategie ontwikkeling
- pragmatische probleemoplosser
- ondernemende manager
- B-to-B en B-to-C communicatie
- business development
- social media
- verrassend en vernieuwend

### *Type functies*

- lid raad van commissarissen
- (interim) directie
- business development
- strategie ontwikkeling
- (interim) marketing management
- (interim) sales management
- commerciële probleemoplossing

### **Persoonlijke eigenschappen**

- **Creatief en initiatiefrijk:** Denkt out-of-the-box en vindt oplossingen uit onverwachte hoek. Zoekt alternatieven en betreedt nieuwe paden.
- **Analytisch en pragmatisch:** Analytisch en is in staat de kern van een vraagstuk snel te doorgronden. Werkt met de middelen die er zijn. Kan het niet linksom dan gaat het rechtsom. Eerst het plan en dan de uitvoering.
- **Strategisch en doorzetter:** Zonder plan geen succes. Bepaalt vooraf de strategie met het team en vult dat planmatig in. Stuurt en controleert met het einddoel en plan als uitgangspunt.
- **Betrokken manager:** Succes boeken als het hele team betrokken en overtuigd is. Gebruikt graag het 'management by objectives' model. Houdt van en is geïnteresseerd in mensen. Legt vlot contact met alle lagen en groepen binnen een organisatie.

### **Ervaring**

Jan is opgeleid als chemicus waar hij zijn analytisch vermogen ontwikkelde. Werkte enkele jaren voor een internationale software producent als sales- en marketingmanager en directie. Leerde over directe en indirecte verkoop in B-to-B. Stapte in 1996 over naar KPN Multimedia waar hij businessplannen beoordeelde op haalbaarheid en ook de uitvoering daarvan op zich nam. Startte in 1998 zijn eigen online marketing onderneming die hij in 2011 verkocht. Ondernemerschap en new business zijn de rode draad in zijn zakelijke leven.

Jan helpt graag (jonge) ondernemers een stap vooruit en is bereid zijn kennis en ervaring aan maatschappelijke projecten te schenken. Was vrijwilliger voor onder andere voor de stichtingen Enviu en Jong Ondernemen. Als vrijwillig neemt hij zitting in de Klantenraad van Woningcorporatie Woonstad Rotterdam en is penningmeester bij Hersenletsel.nl, de patiëntenvereniging voor mensen met niet aangeboren hersenletsel (NAH).

# Werkervaring

**M**et zijn bevoegenheid en

enthousiasme weet Jan zijn omgeving in beweging te brengen.

*“Creatief, pragmatisch en met het plan als leidraad, maakt hij van een idee een winstgevend product. Business Development is zijn passie”*

## Opleidingen

- HBO/HTS - Van 't Hoff-instituut Rotterdam, Analytische- en organische chemie
- The fundamentals of Finance and Accounting for Non-Financial Managers
- Autodesk Management Development Program
- Autodesk Leadership Program
- NIMA-B
- ISO 9000 kwaliteitsprogramma's
- Verkoop- en onderhandelingstrainingen
- Governance University - De Authentieke en Effectieve Commissaris

## Huidige activiteiten

### Projecten:

Periode: 2015 - heden  
Organisatie: **Stichting KIEN/ThuisSignaal**  
Functie: Implementatie Vitaal Thuis programma  
Activiteiten: Begeleiding van het samenwerkingsverbanden tussen zorginstellingen, gemeenten en installatiebedrijven in Noord-Holland Noord en Rotterdam om langer zelfstandig thuis wonen mogelijk te maken. Ontwikkeling Keuzewijzer Thuis technologie in IJsselmonde.

Periode: 2014 - heden  
Organisatie: **Intermax Hosting BV**  
Functie: Business Development manager (interim)  
Activiteiten: Ontwikkeling en uitvoering commercieel plan voor nieuwe klanten in de zorg.

Periode: 2011 - heden  
Organisatie: **Internet Publishers BVBA**  
Functie: Zaakvoerder  
Activiteiten: Ontwikkeling en exploitatie van internetconcepten waaronder websites voor jonge ouders in Vlaanderen en online logopedie.

### Bestuursfuncties:

Periode: 2016 - heden  
Organisatie: **Hersenletsel.nl (patiëntenvereniging voor NAH)**  
Functie: Penningmeester  
Activiteiten: Penningmeester en fondsenwerving.

Periode: 2014 - heden  
Organisatie: **Stichting Klantenraad Woonstad Rotterdam**  
Functie: Penningmeester  
Activiteiten: Actief lid van klantenraad, deelname in verschillende werkgroepen waaronder communicatie en wonen en zorg.

### Voormalige bestuursfuncties:

Periode: 2014 - 2016  
Organisatie: **Stichting IJsselwijs**  
Functie: Lid Raad van Toezicht  
Activiteiten: Penningmeester in de Raad van Toezicht

Periode: 2010 - 2014  
Organisatie: **Rabobank Rotterdam**  
Functie: Lid ledenraad zakelijk  
Activiteiten: Actief lid van ledenraad met deelname in verschillende commissies.

# P rojecten

## Projecten

Jan heeft veel verschillende interim projecten uitgevoerd. De kern van de opdrachten was vrijwel altijd new business development zowel in B-to-B als in B-to-C.

Tussen 2007 en 2011 heeft hij zijn eigen onderneming Testnet tot een van de toonaangevende online marketing bedrijven van de Benelux gemaakt. In 2011 verkocht hij Testnet met vestigingen in Nederland en België.

Sinds 2012 zet hij zijn kennis en ervaring met plezier in voor commerciële en marketingvraagstukken bij voornamelijk MKB ondernemingen maar ook als vrijwilliger voor jonge ondernemers en starters.

## Overzicht loopbaan

1984 - 1986	Kuwait Petroleum Research and Technology B.V.
1986 - 1988	Teser Holland B.V., Dordrecht
1988 - 1990	TopCAD B.V., Dordrecht (onderdeel van Teser Holland B.V.)
1990 - 1996	Autodesk Benelux B.V., Breda/Rotterdam
1996	KPN Multimedia B.V., Hilversum
1997	Oprichting AYN Business architects & Consultants BV
1998 - 2011	Oprichting Testnet Online Advertising, Rotterdam/Antwerpen
2011	Oprichting Internet Publishers, Antwerpen

Jan heeft naast zijn eigen ondernemingen ook verschillende interim opdrachten uitgevoerd en projecten geleid waaronder:

## Overzicht projecten

1997	Chipper Nederland, Hoofddorp
1997	PTT Telecom, district Rotterdam
1997	Volkspartij voor Vrijheid en Democratie (VVD)
1997/1998	GrensWissel Kantoren (GWK), Amsterdam
1998	Nationale Theater Kassa, Maastrand
1998	Endemol Reserveringen BV, Aalsmeer
1999	PTT Post New Business Development, Den Haag
1999	Kaartverkoop Netwerk Nederland (AUB) en TSN
1997	TicketService Nederland BV io, Den Haag
1998/1999	Stichting Batterijen (FME), Zoetermeer
1999	ING Nederland ITC/ITR, Amsterdam
1999	Euro2000, Rotterdam
1999/2000	Stichting Betaald Voetbal NEC, Nijmegen
2000/2001	Exploitatie Maatschappij "De Goffert", Nijmegen
2000	Stichting Holland Casino, Hoofddorp
2002	Gast colleges Hogeschool Rotterdam (HES/HRO)
2002/2003	Intermax B.V., Rotterdam
2003	WorldPortJazz Festival, Rotterdam
2003 - 2005	Directeur Stichting Digital Port Rotterdam, Rotterdam
2003 - 2005	MKB Rotterdam (bestuurslid), Rotterdam
2006	Video4All namens Syntens, Amsterdam
2006	Achmea voor Diabetes Centrum Rotterdam
2006	FabLab Provincie Utrecht, Utrecht
2006	Nederlands Patiënten Consumenten Federatie (NPCF), Utrecht
2011 -2012	Gastcolleges Hogeschool Gent
2012	Computerwacht, Alphen aan den Rijn
2013	Schorem Haarsnijder en Barbier namens Rabobank, Rotterdam
2013 - 2014	Stichting Batterijen (Stibat), Zoetermeer
2012 - 2014	Stichting Jong Ondernemen ( <a href="http://www.jongondernemen.nl">www.jongondernemen.nl</a> )
2011 - 2015	Stichting Enviu ( <a href="http://www.enviu.org">www.enviu.org</a> )
2013 - 2016	Van Dorp zorg en welzijn, interim sales- en marketingmanager