



www.norest.nl

Peter Cox
Neerseweg 60
5988 DA Helden

T: 06 12 06 51 11
E: petercox@norest.nl

Sinds 04-2008: **Zelfstandig Professional** bij *NoReSt BV, Helden*
Interim management, Projecten, Coaching en Advies op terrein van strategie, organisatie, ICT, social media en dergelijke.

Mijn kernkwaliteiten zijn coachen, vertalen van visie naar uitvoeren en optimaliseren. Afhankelijk van de fase waarin een afdeling of onderneming zit, zijn er vraagstukken te benoemen welke beter, effectiever, efficiënter kunnen. Of de invalshoek nu is om mensen beter samen te laten werken, klantgericht in plaats van klantgezwicht te werken, effectiever gebruik te laten maken van hulpmiddelen of efficiënter te laten omgaan met hun tijd door meer uniform te werken, ik ga geen uitdaging uit de weg. De materie beperkt zich hierbij niet tot administratieve processen, maar zeker ook commerciële! Dus of het nu technisch, facilitair, procesmatig, resultaatgericht of kwaliteitsgericht is, alles draait uiteindelijk om de mensen c.q. de teams die het werk verzetten.

WERKERVARING

06-2018 – 04-2019: **Operationeel Directeur**

De Natuur Apotheek BV

Meegeholpen om dit nieuwe bedrijf op te zetten. Dit betrof behalve een nieuwe productlijn, ook de webwinkel, social media strategie, inkoop, verkoop, financiering, et cetera.

04-2017- 05-2018: **Operationeel Manager**

MKB Limburg, Roermond

Operationeel leiding geven aan het Service Centrum (11 personen). Verbeteringen initiëren en het verder professionaliseren van het team. Met specifieke aandacht voor:

- * het opzetten van een salarissysteem, het beschrijven van de functies en het moderniseren van de arbeidsvoorwaarden
- * het uitvoeren van de personeelscyclus en het coachen van de medewerkers.
- * verbetervoorstellen ontwikkelen, onder andere voor de ICT omgeving.

Daarnaast het bestuur ondersteund met de ontwikkeling van beleid.

03-2016 – 04-2017: **Manager Verzekeren**

Rabobank Centraal Zuid-Limburg, Bocholtz

Leiding geven aan de afdeling verzekeren (7 FTE). Vooruitlopend op ontwikkelingen in de organisatie rondom verzekeren, de medewerkers helpen om meer aandacht voor de klant te creëren. De voordeur moet open en de achterdeur moet dicht. Introduceren Lean werken, door slimmer en effectiever te werken meer focus op conversies en commercie (behoud, verdieping en acquisitie), samenwerking verbeteren, verhogen aantal afspraken per week.

10-2014 – 7-2015: **Manager Bedrijven Advies**

Rabobank Maastricht en Omstreken

Leiding geven aan de afdeling Bedrijven Advies (inclusief Ondernemersdesk). In een hectische periode, vooruitlopend op de invoering van het Visie 2016 functiehuis, het uitvoeren van het volledige HR beleid, zorgen dat de kwaliteit op peil blijft, en het coachen van zowel de adviseurs als de teamleider.

11-2013 – 10-2014: **Interim Manager**



www.norest.nl

Rabobank West-Brabant Noord, Etten-Leur

06-2013 – 11-2013: **Interim Manager**
Rabobank Horst Venray

05-2012 – 06-2013: **Interim Manager**
Rabobank West-Brabant Noord, Etten-Leur

09-2010 – 12-2011: **Interim Manager**
Rabobank Maastricht eo, Maastricht

01-2010 – 09-2010: **Operations Manager / Sales en Development**
De ICT-Coach / Regalo Webland, Venlo

08-2009 – 01-2010: **Zakelijk Leider**
Stichting IC-Action, Tegelen

07-2008 – 07-2009: **Operationeel Manager**
Drive – The Care Company b.v., Venlo.

WERKERVARING

11-1985 tot 04-2008: Diverse functies binnen diverse Rabobanken
Bijvoorbeeld Kantoormanager, hoofd particulieren, hoofd commerciële zaken, teamleider cliënten service, junior relatiebeheerder, Manager Facilitair Centrum, Manager Kantoren, Manager Bedrijven Advies.

Voorbeeld taken:

- Leiding geven aan en coachen en beoordelen tot 30 medewerkers
- CRM verantwoordelijke
- Opzetten beleid en aanpak cliënt relatiemanagement.
- Verbeteren van de dienstverlening en verhogen van de verkoopresultaten
- Invoeren van werken volgens standaard processen. Verbeteren van het beheer op de portefeuille, de kwaliteit van werken en het vergroten van de verkoopresultaten.
- Plannen en organiseren van de bezetting en de uit te voeren taken.
- Projectleider bij de invoering van nieuwe computersystemen als Outlook en CRM en waar nodig bijbehorende trainingen verzorgd
- Bijgedragen aan beleid en budgettering van de bedrijfsvoering en de sturing van de commerciële afdeling door analyses en cijfers