

## Marketing & Business Development G.J. Derks

Op basis van marktindrukken, bestuurs- en bedrijfskundige kennis, aangevuld met een frisse blik, ondernemende capaciteiten en gezond verstand, ben ik in staat een waardevolle bijdrage te leveren aan strategievorming, positionering en business development activiteiten zoals, klantgesprekken marktonderzoek, marketing en 'lean' marktwerkingstrategieën, innovatie en digitaliseringsvraagstukken. Acterend als projectmanager en sparringpartner, wordt een bestaand ondernemers- of management team perfect aangevuld bij business development activiteiten, de totstandkoming van strategie en of de vervaardiging van marktanalyses, business/marketingplannen en coördinatie en operationalisatie van marketinginstrumenten.

### *Ervaring in:*

- Marketingmanagement / strategie
- Positionering / (Identiteits)marketinganalyse
- Projectmanagement
- Business development (van kwalitatieve marktanalyse tot markt-bewerking)
- Conceptcreatie en developmentsplan (customer development)
- Innovatietrajecten
- Coaching
- Ondernemerschap
- Dienst en productdevelopments methodieken (Lean /Agile)

De bovenstaande ervaring kan op 3 manieren worden ingezet:

### **1. Projectbasis**

*Tarief € 95,- euro per uur (projectbasis)*

Op basis van een (tijdelijk) project / opdracht waarin de werkzaamheden op contractuele basis worden overeen gekomen.

### **2. Interim**

*Tarief € 75,- euro per uur (structureel / interim basis)*

Op basis van structurele werkzaamheden zoals interim werkzaamheden, die voor een bepaalde of onbepaalde tijd contractueel zijn vastgelegd, hanteer ik een tarief van 75,- excl btw per uur. Dit is vanaf 3 aaneengesloten maanden (13 weken) van minimaal 4 uur en maximaal 32 uur per week. Uiteraard ook in overleg en afhankelijk van de beschikbaarheid.

In het contract worden de werkzaamheden, werktijden en nader overeengekomen.

### *Verdere voorwaarden:*

- Bedragen zijn incl. mobiel werkmateriaal zoals laptop en mobiele telefoonkosten
- Bedragen zijn excl btw
- Opdrachtgever is verantwoordelijk voor aanschaf / inrichting bedrijfsmiddelen zoals, (rustige) werkplek (bureau) met internet aansluiting en overige faciliteiten
- Tarieven zijn excl. Btw en excl. onkosten zoals reiskosten á 0,37 euro per km. (woon-werkverkeer = 0,19)

### 3. Interim / co-ondernemerschap

In specifieke gevallen investeer ik voor eigen rekening en risico, met hoogwaardige denk- en daadkracht in bedrijven en situaties die (tijdelijk) extra ondernemingskracht kunnen gebruiken. In veel gevallen gaat het om een nieuwe businessmodellen, spinoffs van bestaande ondernemingen verder op te tuigen. Ik verbind mij daarbij gedurende langere termijn aan het succes hiervan. Indien gewenst vervul ik ook bestuurlijke en/of operationele rollen. Als tijdsinvesteerder verwacht ik een passende beloningsregeling, in de vorm van winstdeling, opties of aandelen. Het voordeel voor de organisatie is dat de vaste kosten zo worden gereduceerd en toch gebruik wordt gemaakt van marketing en business development tijd en kennis. Dit is altijd in de vorm van een maatwerkcontract.

1. *Gereduceerd uurtarief* (vanaf 45,- per uur) Een gereduceerd uurtarief en of managementfee wordt afgesproken tegenover een minimaal en maximaal aantal uren en de maximale termijn voor operationele werkzaamheden. Daarnaast wordt een belang genomen in de onderneming middels aandelen en/of optierechten.

Verdere voorwaarden:

- Bedragen zijn incl. laptop en mobiele telefoonkosten
- Bedragen zijn excl btw
- Opdrachtgever is verantwoordelijk voor aanschaf / inrichting bedrijfsmiddelen zoals, (rustige) werkplek (bureau) met vaste telefoon en internet aansluiting
- Tarieven zijn excl. Btw en excl. onkosten zoals reiskosten á 0,37 euro per km. (woon-werkverkeer = 0,19)