

A photograph of two men on a sailboat. The man in the foreground is wearing a white t-shirt and a dark harness, leaning back and smiling. The man behind him is also smiling. A large white sail is visible on the right side of the frame. The background is a clear blue sky and the ocean.

lets presenteren
Welkom



Zoek op Google of typ een URL



sporza



Product backlog



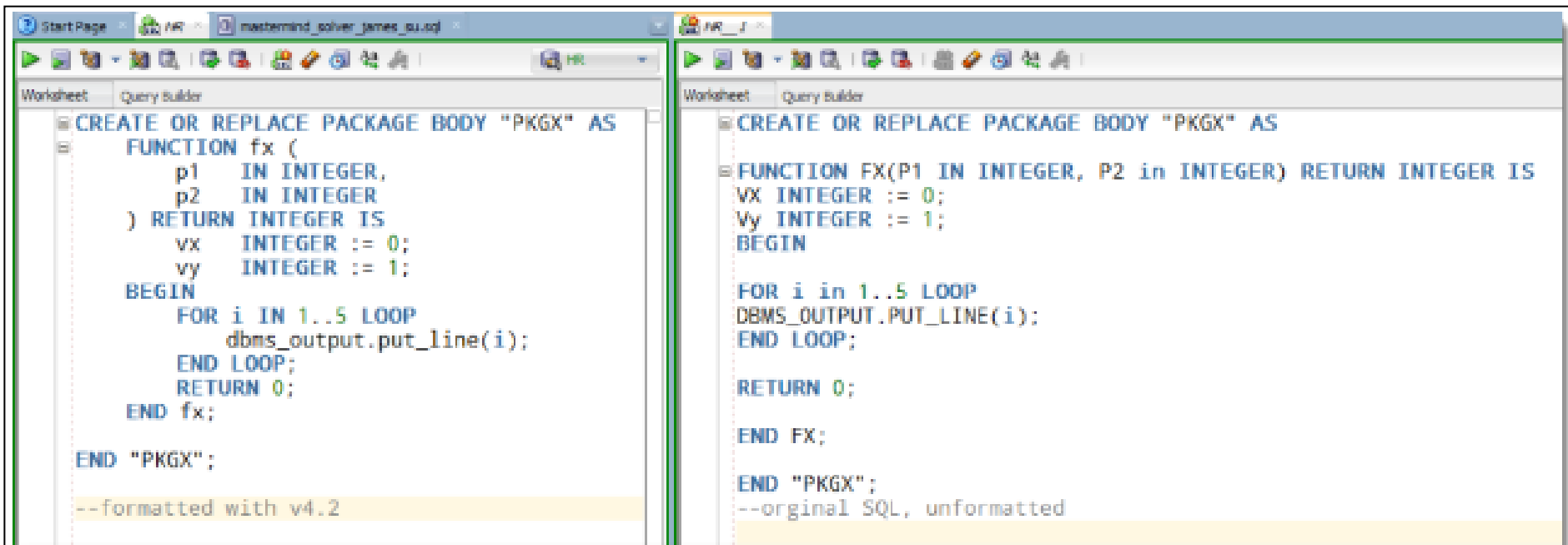
Home

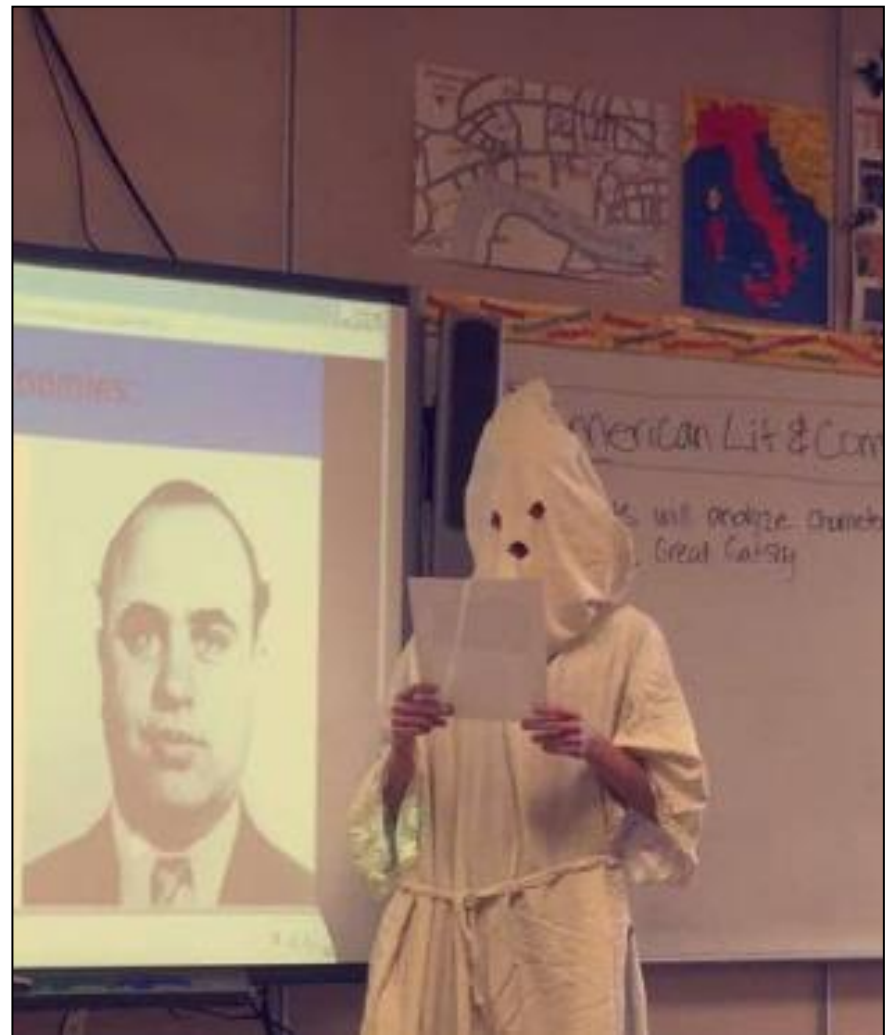


ProSalary vNext



Outlook







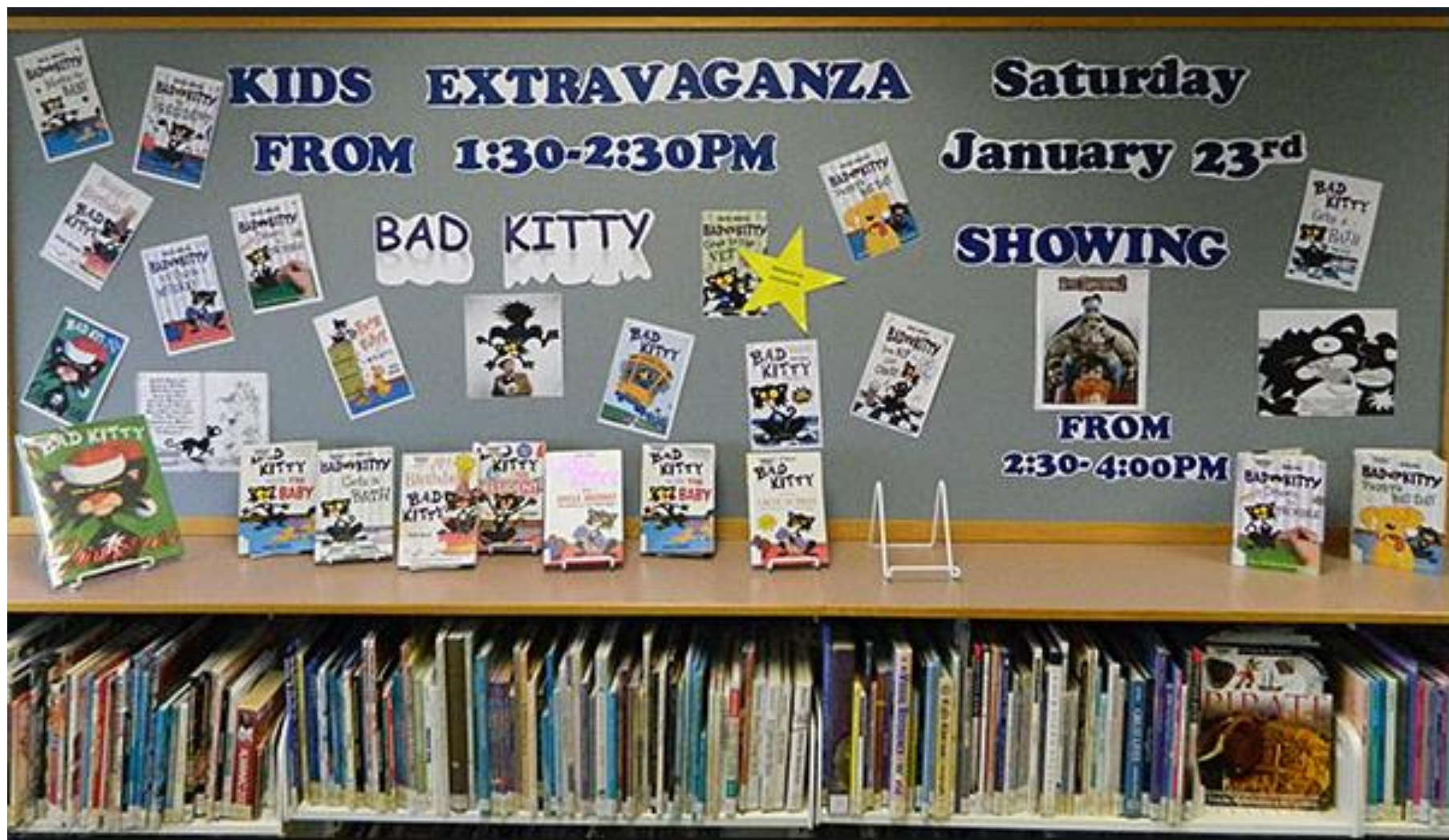
KIDS EXTRAVAGANZA
FROM 1:30-2:30PM

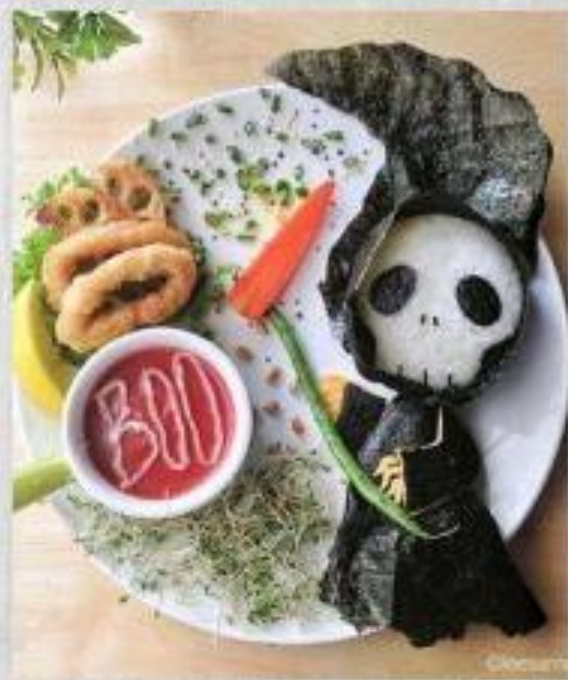
Saturday
January 23rd

BAD KITTY

SHOWING

FROM
2:30-4:00PM







Hallo!

Eine wichtige Bemerkung vorweg: Damit diese Seite korrekt angezeigt werden kann, muessst du die TTF-Schrift **COMIX REGULAR** herunterladen und installieren. Klickt einfach mit der rechten Maustaste auf den Link und waehlt "Speichern unter". Viel Spaß!



Liebe junge Christen!

Viele Leute sagen, hey, diese Christen-Front ist doch ein Business von alten Kerlen. Aber das ist totally wrong!

In der Christen-Front sind viele young people wie ich, und wir sind alles andere als von gestern! Cool!

Wie alle anderen Younxters lieben auch wir tolle Music (wie das background-Midi ja wohl beweist), und wir gehen gern aus und dancen einen ab!

Aber es gibt natuerlich Differences! Wir nehmen no drugs, und wir haben no sex vor der Ehe. Ist das so bad? Oder gar wrong?

Wir denken: No! Und deshalb moechten wir auf diesen Jugendseiten der Christen-Front allen young people einen Ueberblick geben, was heute cool ist und was nicht!

Ach ja: Viele People kommen immer an und sagen: "Hey, sind das nicht too much Farben?" Aber Colours sind cool, sie sind funny, und sie machen Dich happy! Aber da ist ein voll uncooler Typ, der uns ein echt dooles "Zertifikat" gemalt hat. Lest das, Friends! Das ist voll uncool!

Greetinx,

■ SAMENVATTING

Project Manager / scrum master

- Project manager quality assurance bij ADMB
- Scrum master & functioneel analist bij GDF Suez
- Team lead bij Triferio

De laatste 10 jaar heb ik gewerkt als PM, systeem analist, functioneel analist, tester en lesgever. Ik heb bij verschillende sectoren en klanten gewerkt, Onafhankelijk Ziekenfonds, Electabel, Promatic B, DVV Verzekeringen, Belfius, Triferio en intern bij ADMB (Provikma, ADMB interim, Sociaal Secretariaat). Ik heb een brede interesse, werk ook graag generalistisch en ben daardoor ook breed inzetbaar op verschillende projecten. Ik ben iemand die graag gestructureerd werkt. Dit wil niet zeggen dat er steeds structuur aanwezig moet zijn, ik kan deze ook zeker aanbrengen. Ik werk graag in teamverband of individueel. Ik ben iemand die steeds met mijn neus in de boeken zit om nieuwe dingen bij te leren om zo nog efficiënter te werk te kunnen gaan.

■ SYNTHESE VAN DE TECHNISCHE ERVARINGEN

Programmeer talen

- Team Foundation Server (Visual Studio) (VB.NET, C#.NET, F#.NET, VSTS)
- Visual Basic for Applications (Office Applications)

Tools & applicaties / Software pakketten

■ PROFESSIONELE ERVARING

Onafhankelijk
Ziekenfonds ifv onepoint

02/2018 – heden

Scrum master / Functioneel analist / Opzetten Software Factory

Projecten:

Coach Agile werking binnen Software Factory en RPA UiPath. Rol van functioneel analist en bij het opzetten van een nieuw ontwikkel team. Projecten waren intern bij het OZ waaronder Scanning van documenten, planning kinderdagverblijven, website "Mijn OZ" (voor klanten), CRM (Microsoft Dynamics), ...
Helpen ondersteunen van business in programmeer technieken voor interne RPA projecten (Robot Process Automation)

Gebruikte Technologie:

Visual Basic, C# Microsoft Azure SAAS, iSeries AS-400 DB2, Atlassian Suite, Document Scanning Tools, Microsoft Dynamics, RPA UiPath, ...

ADMB

06/2016 – 01/2018

Project manager quality assurance

Project: Opzetten Test Framework

Opzetten van een test framework en test methode voor software en business processen in het algemene binnen de groep. Tevens ook overschakelen naar een manier van Agile (scrum) werken (business en IT).

Werkervaring

- Februari 2018 tot nu. Werknemer bij Onepoint
Senior IT Consultant in de rol van Senior Functional Analist en Tester bij het Onafhankelijk Ziekenfonds. Opzetten van Agile werking en een interne Software Factory.
- Juni 2008 tot Februari 2018. Werknemer bij ADMB HR.
Als informaticus, systeem analist, functioneel analist, tester en lesgever uitgeleend aan Electabel, Promatic B, DVV Verzekeringen, Belfius en intern bij ADMB (Provikma, ADMB interim, Sociaal Secretariaat).
- 1995 – mei 2008. Zaakvoerder van de firma BVBA Vandasin.
Firma zich gespecialiseerd in het geven van basis en geavanceerde opleidingen en het uitwerken van programmeerprojecten zowel voor één persoon als in teamverband.
- 1992 – 1995: Zelfstandig lesgever bij de firma Synaps tijdens bijkomende studies licentie Informatica.
- Lijst van gegeven opleidingen. (zowel in Nederlands en Engels, soms in het Frans)
 - ♦ Alle versies van Windows tot heden.
 - ♦ Alle versies van Word tot heden.
 - ♦ Alle versies van Excel tot heden.
 - ♦ Alle versies van Access tot heden.
 - ♦ Alle versies van Visio tot heden.
 - ♦ Alle versies van PowerPoint tot heden.

- Engels: De tweede taal in mijn werk omgeving en actief toegepast tijdens opleidingen.
- Frans: Praktische kennis als spreektaal, niet als schrijftaal.
Zeven jaar in Brussel gewoond en legerdienst in het Frans uitgevoerd.
Af en toe een opleiding gegeven in het Frans.

Bijkomende informatie

- Peloton verantwoordelijke tijdens legerdienst te Arolsen en Weiden (Duitsland) in 1991.
- Bestuurslid van bowlingclub Black Rams te Wevelgem.
- Medewerker van het Sint-Maartenscomité te Zonnebeke.
- Lid van denktank politieke partij te Zonnebeke en Izegem.

Varia

- In bezit van rijbewijs B en wagen.

Opsomming van verwezenlijkte programmeer, analyse en test projecten

Van al deze projecten kun je de contactgegevens verkrijgen van de opdrachtgever.

HOR - Internal Smart Workplace



Issam Benjaout

Last updated Oct 01, 2018

- [_Template High Level Analysis](#)
- [Cockpit](#)
 - [01 - Home](#)
 - [ISW Knowledge Component](#)
 - [ISW Notification Component](#)
 - [ISW Quick Links Component](#)
 - [02 - Client](#)
 - [ISW Client Signalitic Component](#)
 - [ISW Legal Information Component](#)
 - [ISW Pricing Component](#)
 - [ISW Revenue Component](#)
 - [ISW Workers Component](#)

Introduction:

Payroll Management

The Cockpit function, dispatching screen for a PRC, in extension for internal users.

Through a number of 'cockpits' we collect core information from the component applications, so that the PRC quickly "sees" the customer's context, and on the other hand can answer a maximum number of customer questions without having to descend further into the respective applications.

In a first phase we provide a basic version of "homepage = cockpit manager" and the "cockpit customer".

o Events (status changes, warnings, signals, etc.) and exception handling where the Payroll Manager will be the main source.

- To do's: Controls & Alerts: both in the 740 (epo-logging, ...) and in the 300 (SSLM, MIM, interfaces SAP, ...) at a certain moment of the flow checks are carried out and alerts are signaled to the Payroll Consultant .

- Time schedules: obtain alarms based on a general Partena Planning (Dmfa, Fisc,) And customer planning (wages, payments,).

o Information and reporting on levels portfolio, Employer, Employee

The status of a "payroll processing" is useful for understanding the workload and for the proactivity of the PRC towards the customer.

Goals:

- management calendar of payrolls (including automatic closure)
- level of profitability for a dossier

Initiate Add Employee (HTML)



Vincent VDW

Last updated yesterday at 5:38 PM

Link towards TFS: [User Story 51302](#).

As a Payroll user, I want to initiate the creation of a Business Leader or an Employee (Mocked).

Validated on  24 Jan 2019.

- Content of page can only be changed after new validation.
- Link to future user stories will be updated without validation.

Used definitions and Three Letter Words

Link towards overview: [\(Glossary\)](#)

- [Business Leader](#).
- [Employee](#).

Goal of User Story

I want to define the flow of the fields in the screens needed for the demo version of ProSalary. We mock data, but depending on different choices, other fields appear.

Precedents - User Stories that call this functionality

- Start Add Employee ([Link](#)) ([User Story 51299](#)).
- Dashboard Employer ([Link](#)) ([User Story 51296](#)).

Scenarios

Step	Description	Example test data
1	Starting Points: <ul style="list-style-type: none">• ProSalary → Employees → Add employee.• ProSalary → Dashboard → Quick Links → Add employee.	
2	Fill in all fields from "Business Leader (Version 10)". <ul style="list-style-type: none">• Show also the dropdowns "Dossier" and "Payroll Group"	





A photograph of two men on a sailboat. The man in the foreground is wearing a white t-shirt and a black harness, leaning back and smiling. The man behind him is also smiling. They are on a sailboat with a large white sail visible on the right. The background is a clear blue sky and the ocean.

Waar zijn mensen bang van?

Een top 10

10. Claustrofobie



9. Astrafobie



8. Agorafobie



7. Aerofobie



6. Sociale angststoornis



5. Acrofobie



4. Nyctofobie



3. Arachnofobie



2. Glossofobie



1. Necrofobie



A photograph of two men kitesurfing on the ocean. The man in the foreground is wearing a white t-shirt and a black harness, smiling as he is pulled back by a kite. The second man is visible behind him, also smiling. The background shows a clear blue sky and the white sail of a boat on the right side.

Powerpoint Presentaties

Do's and Don'ts
Vincent Van De Walle

Waarvoor dient de presentatie?

- ✓ Het doel is:
 - Verkopen
 - Informeren
 - Geheugsteun voor de presentator
 - Entertainen
- ✓ Wie is het publiek?
 - Klanten, werknemers, studenten, kinderen

Wie maakt de presentatie?

- ✓ Dezelfde persoon die de presentatie geeft.
- ✓ Een andere persoon.

Presentaties maken

- ✓ Denk na op voorhand
 - ↳ Welke boodschap wil je (baas) overbrengen?
 - ↳ Hoeveel tijd heb je?
 - ↳ Geef je een papieren kopie aan je publiek?
 - Nee
 - Nee, maar wel digitaal
 - Ja, achteraf
 - Ja, op voorhand

Presentaties maken

- ✓ Verzorg je taal
 - ↳ Vermijd taalfauten
 - ↳ Bedrijfsnamen en klantnamen juist schrijven
- ✓ Verzorg je lay-out
- ✓ Verzorg je structuur

Verzorg je lay-out

- ✓ Wijk niet af van het standaard sjabloon
 - Hou het simpel
 - Voor je publiek
 - Voor jezelf

Verzorg je structuur

- ✓ Wijk niet af van je structuur
 - Hou het simpel
 - Voor jezelf
 - Voor je publiek

Presentaties geven

- ✓ Oefen
- ✓ Verzorg je taal
 - ↪ Welke taal spreken je toehoorders?
 - ↪ Geen dialect
- ✓ Verzorg je voorkomen

Presentaties geven

✓ Is niet gelijk aan slides voorlezen

➤ Wees voorbereid

✓ Spreek duidelijk

➤ Letterlijk en figuurlijk

➤ Gebruik klare taal

Presentaties geven

- ✓ Zorg dat je de presentatie kent
 - ↳ Zowel de structuur
 - ↳ Als de inhoud
- ✓ Wees op tijd
 - ↳ Je bent de eerste ter plaatse
 - ↳ Probeer projectie systemen uit
- ✓ Wees ... Zen ...

A photograph of two men on a sailboat. The man in the foreground is wearing a white t-shirt and a dark harness, leaning back and smiling as he holds onto a rope. The man behind him is also looking forward. The boat's white sail is visible on the right, and the blue sky and sea are in the background.

U hebt ...

... maar één kans ...

... om een eerste indruk te maken

A photograph of two men parasailing over the ocean. The man in the foreground is wearing a white t-shirt and a black harness, smiling as he looks towards the right. The man behind him is also smiling. They are suspended by ropes from a point above, with a large white sail visible on the right side of the frame. The background is a clear blue sky and the ocean surface below.

Uw publiek ...

**... beslist of die ...
... goed of slecht was**

Uw presentatie ...

✓ Staat of valt met de houding van je publiek

➤ Hoe hou je de aandacht?

- Durf herhalen
- Durf een grapje maken
- Niet teveel informatie

➤ Wees duidelijk

- Durf herhalen
- Zaai geen verwarring en twijfel met details

Een presentatie ...

- ✓ ... is strategisch
- ✓ ... niet technisch
- ✓ PowerPoint dient niet om te tonen hoe goed u PowerPoint kent.
 - ↪ Niet overdrijven met animatie

De regel van 7

✓ Maximaal zeven woorden naast elkaar.



...

 maximaal

 zeven

 lijnen

 onder

 elkaar

KISS

- ✓ Keep it Silly Simple
- ✓ Keep it Simple and Structured
- ✓ Keep it Simple, not Simplistic
- ✓ Keep it Simple, not Stupid

✚ I Was ...
Made For ...
Loving ...
You, Baby



Voorbeelden

- ✓ The Good,
- ✓ the Bad,
- ✓ and ...
- ✓ the Ugly

A photograph of a man and a woman parasailing over the ocean. The man, in the foreground, is wearing a white t-shirt and a black harness, smiling as he looks towards the right. The woman is behind him, also smiling. They are suspended from a rope that goes up out of the frame. The background shows a clear blue sky and the white sail of a boat on the right side. The water below is dark blue with white foam from the boat's wake.

Voorbeelden

Het publiek kiest uit ...

Good, Bad or Ugly

Meeting Martine Rysman & Jean Andernack - Statements

27/11/2009

AS IS :

1. Site is too transactional and functional (⇔BNP)
2. Cold

TO BE (B14 – B15)

1. Using the web-site is that easy, that the client doesn't have the need to go to the branch
2. The client must have fun visiting our site
3. Possibility to interact with bank through 3G (airport, traffic-jam)
4. Not a stand alone channel, but integrated in a cross-channel strategy (most client are multi-channel but with a preference)
5. Accent on sustainability : less paper, less travelling and why not a remuneration in function of the savings the client makes
6. Become a client without F2F contact
7. Create a universe that goes outside the banking boundaries – portal
 1. Helping the client through different stages of his life (kids, moving, marriage, buying a house, ...)
 2. Partner in your life
 3. Customisation possibilities
 4. External hard drive for clients
 5. External partners with added value for clients
8. How do we keep the youth interested in our site
 1. On site games
 2. Using modern technologie within their world to let them reach us (Wii, Playstation, SMS)
9. Real time teleweb
10. Buy in from branches through a remote corner on intranet with information and steerings
11. Using the internet-technologie to upgrade people satisfaction – (i.e. remote training => sustainability)
12. More cross-selling opportunities integrated in online sales process.
13. Products adapted to the online network

Internet Marketing Workshop Externe Communicatie



Adriaan Vereetbrugghen
Maarten Verboven

SCENARIO 3: NEW TOP APPROACH

Approach

- For all AMR/MMR a QCQ, only YMR with YCQ
 - ✓ No AMR/MMR anymore with YCQ, only QCQ 75-125 / 80-120 / 90-110 / 100
 - ✓ No combination anymore of AMR/MMR and YMR offtake points in 1 Lot



- Clear approach, independent from underlying sourcing formula (that might change in future)
- No manual recalculations of min and max TOP volumes required anymore
 - Workload ↓
 - Risk for errors and info transfer to billing reduced
- Reduced volume risk for Electrabel

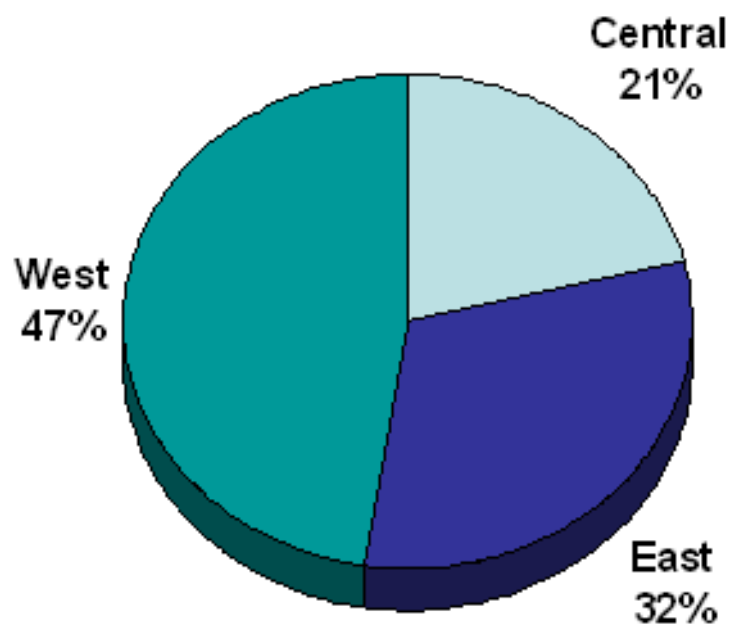


- Decreases our competitiveness due to firmer TOP rules on standard indexation
- New rules will require some EOS adaptations
- Easy to describe the approach in contractual terms (multisites >50 GWh/y)

Salary Overview

- Total salaries for the Company in 2010 amounted to 10.458.490 €
- This is 15% greater than 2009
- The Central Division is growing rapidly

Breakdown by Division



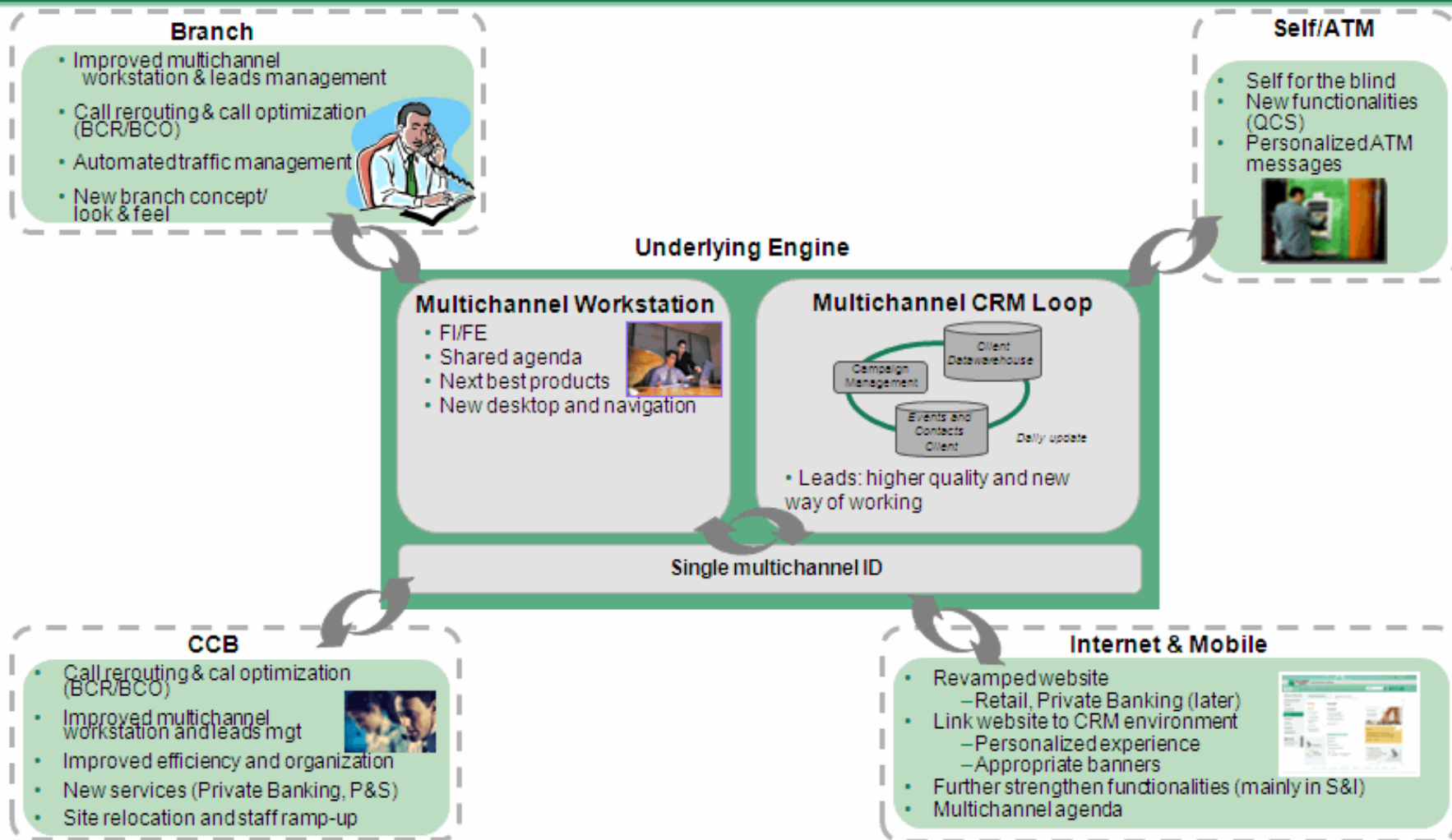
TCT RELEASE V1.5

24th of March 2009

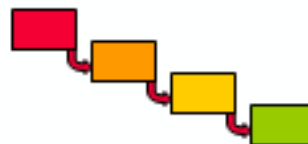
The Good, the Bad or the Ugly?



Program to result in significant upgrade of channel capabilities, leveraging on multichannel workstations and CRM loop



The elements and propositions included in this document are only work hypothesis. Any decision which might impact current organization structure will be taken according to legal and social procedures in place.



Een succesvolle e-mail beantwoordt aan 4 criteria...

De e-mail geraakt in de inbox van de bestemming



De e-mail wordt geopend



De e-mail wordt gelezen en er wordt in geklikt



De e-mail leidt tot conversie

Product Design – Price components (1/6)

- ❑ Gas Click = **3 additional components** to distinguish:
 - ❑ Gas Click premium
 - ❑ Gas Click fee
 - ❑ Take-or-Pay rules and fees

THE LOGICAL SOLUTION

Have a tool **at sales disposal** which is able to :

- Contain necessary information to support the gas click process in VCM (Customer data, daily forwards,...). **"Semi" integrated process:**
 - ✓ Collect customer info
 - ✓ Collect Sales Info
 - ✓ Store Click info
 - ✓ Transmit click info to sourcing
 - ✓ Transfer position to TPM
 - ✓ Billing information transferred by sales
- **Simulate a quotation** on requested period taking into account business rules. (calculation module should be available for all indexation type)
 - ✓ Only accepted indexed offers are available for clicks.
 - ✓ The minimal click length period is dependent of the yearly contracted volume.
 - ✓ Click are defined per quarter or multiple of quarter but if the end of contract occurs during a quarter, the click period may includes the remaining months of the contract in the click simulation.
- Generation of contract **addendum**
- **Store click** information **in a DB** (available for further reporting needs)
- Generate **sourcing report**

Proces voor het aanvragen van een banner

Campaign Manager:

Communicatie briefing aan Account Mgr.

Account Manager:

- Aanmaak banner obv briefing Campaign (idee voor tekst/ visual evt. via copywriter)
 - Indien nodig validatie LEG, CBFA, Campaign,...
 - Creatie banner (via D&P => [FBBE – INTERNET INPUT](#))
- Aanleveren banner aan Channels (aanvraag document naar [FBBE – WEBSITEMODIFICATIONS](#)) met Adriaan Vereetbrugghen in copie

Channels (ploeg Steve Deplacie):

- Beheer banneringkalender
- Online plaatsen banner (contactpersoon: François Picard)
- Account Mgr. verwittigen indien banner niet online kan blijven tot voorziene einddatum
- Support bij ontwikkeling (X. Blauwet) en opleveren statistieken
- Statistieken opleveren aan Centralized Media, Account Mgr. en Campaign Mgr.

Campaign Manager:

- Analyse resultaten

- Feedback aanleveren aan Account Manager en Centralized Media (F. Ers)

Bijkomende opmerkingen:

- Banners die geïnitieerd worden vanuit Direct Sales, dienen gevalideerd te worden (op look & feel / tone of voice / tekst) door de Account Manager van het betrokken domein bij Externe Communicatie
- Centralized Media is aanspreekpunt voor banners die noch te maken hebben met een campagne, noch met specifiek domein (vb. banner rond openingsuren eindejaarsperiode)
- SWS-banners vereisen een aanvraag via Space
- De creatie van banners kan ook gebeuren door een extern bureau

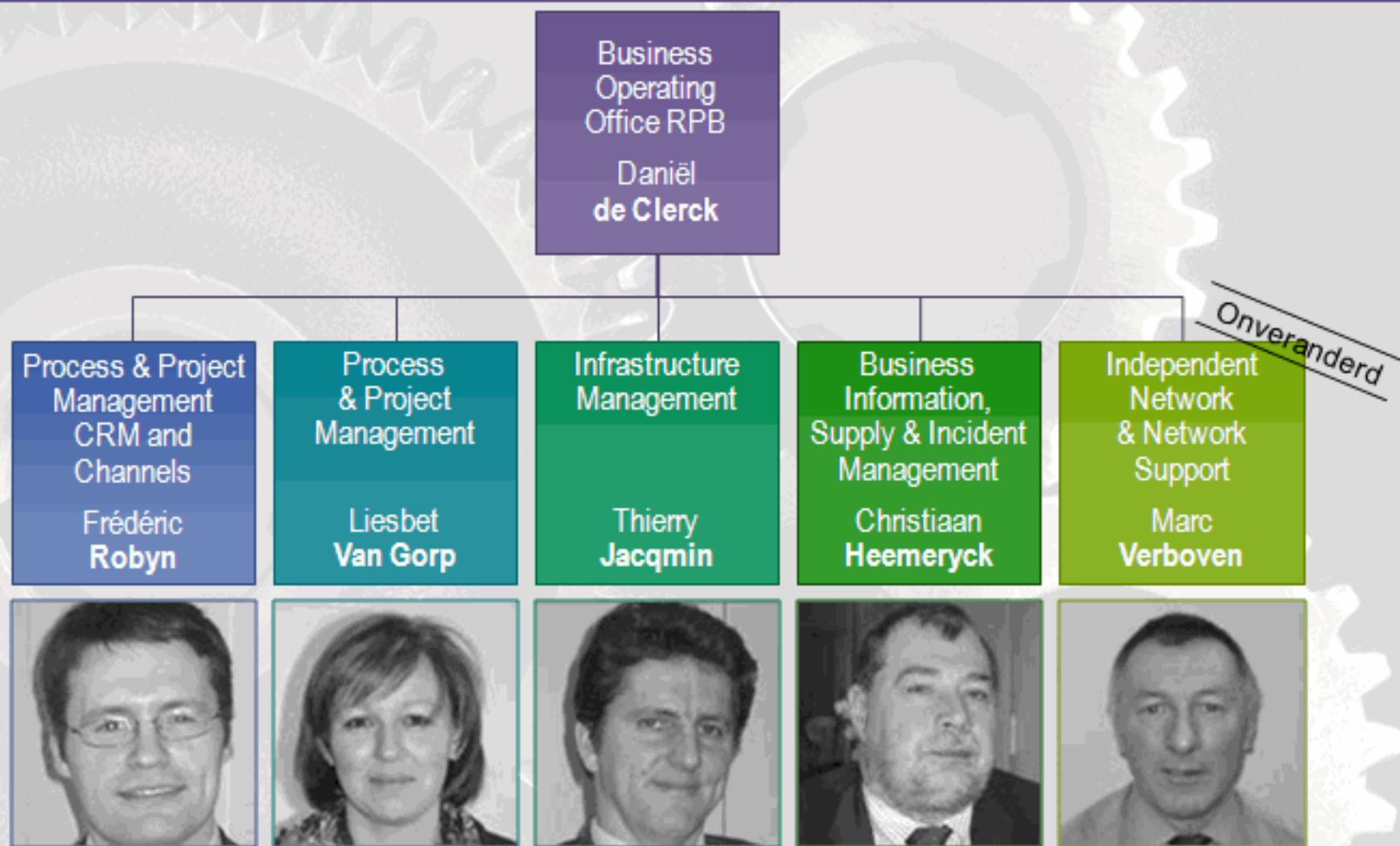
Any questions?



The elements and propositions included in this document are only work hypothesis. Any decision which might impact current organization structure will be taken according to legal and social procedures in place.

Business Operating Office

Onze organisatie



Business Operating Office

Missie en prioriteiten 2010

Retail Belgium verduidelijkt zijn missie en ondersteunt bij het realiseren van 7 prioriteiten



Van business ambitie naar BOO ambitie ...

AMBITIE

BOO streeft ernaar Retail & Private Banking in staat te stellen hun ambities inzake duurzame groei en rentabiliteit te realiseren door te zorgen voor passende operaties, processen, organisatie, toepassingen en infrastructuur, rekening houdende met de gerelateerde directe en indirecte kosten.

BOO is verantwoordelijk voor het definiëren en managen van de uitvoering van de IT en operationele strategie van Retail & Private Banking en speelt een rol als link tussen onze business en onze leveranciers.

BOO belooft :

- 1) te luisteren naar zijn medewerkers en zijn interne en externe cliënten
- 2) flexibel te zijn en een "can-do" mentaliteit te tonen
- 3) transparant te zijn en transparantie te eisen van onze leveranciers
- 4) een toegewijde partner te zijn voor de business en functies
- 5) volledig betrokken te zijn in onze retail en private business

BELOFTEN

Definiëren en managen van de uitvoering van de IT en operationele strategie van Retail & Private Banking

Een link zijn tussen onze business en onze leveranciers

BOO BUSINESS PLAN

Operationele Stabiliteit garanderen	Nieuw concept van Private Banking creëren	Realiseren van CRM en multichannel projecten	Moderniseren en renoveren van ons Kantoren netwerk	Implementeren van STP Straight Through Processes	Budgetteren & controleren van de indirecte kosten	Aanpassen van de commissies van de zelfstandige kantoren aan de business behoeften	Een Competence Center voor Project Management creëren
-------------------------------------	-------------------------------------------	----------------------------------------------	----------------------------------------------------	--------------------------------------------------	---------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------

PRIORITEITEN

Strategische Planning

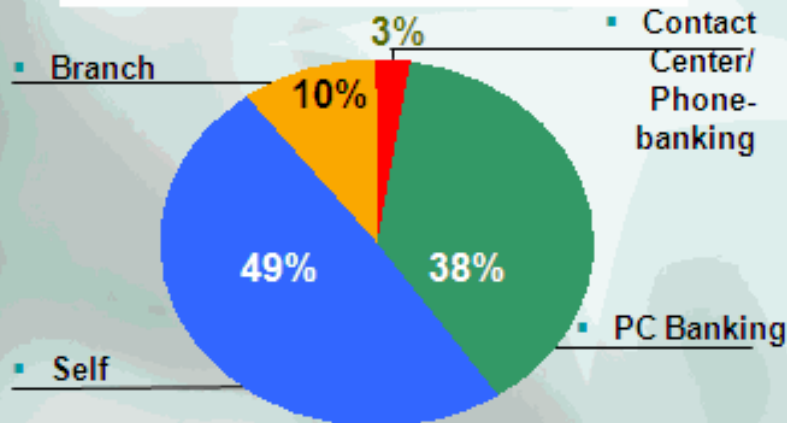
The Good, the Bad or the Ugly?



... as well as by changing behavior of Belgian clients

BNPPF clients channel behavior

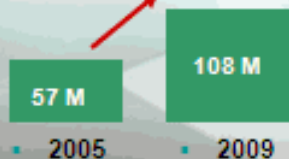
90% van 260 mio yearly contacts not "face-to-face"



Example 1

PC Banking +17% /y

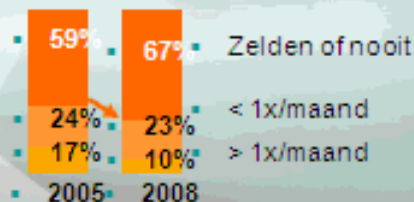
- # sessions in mio



Example 2

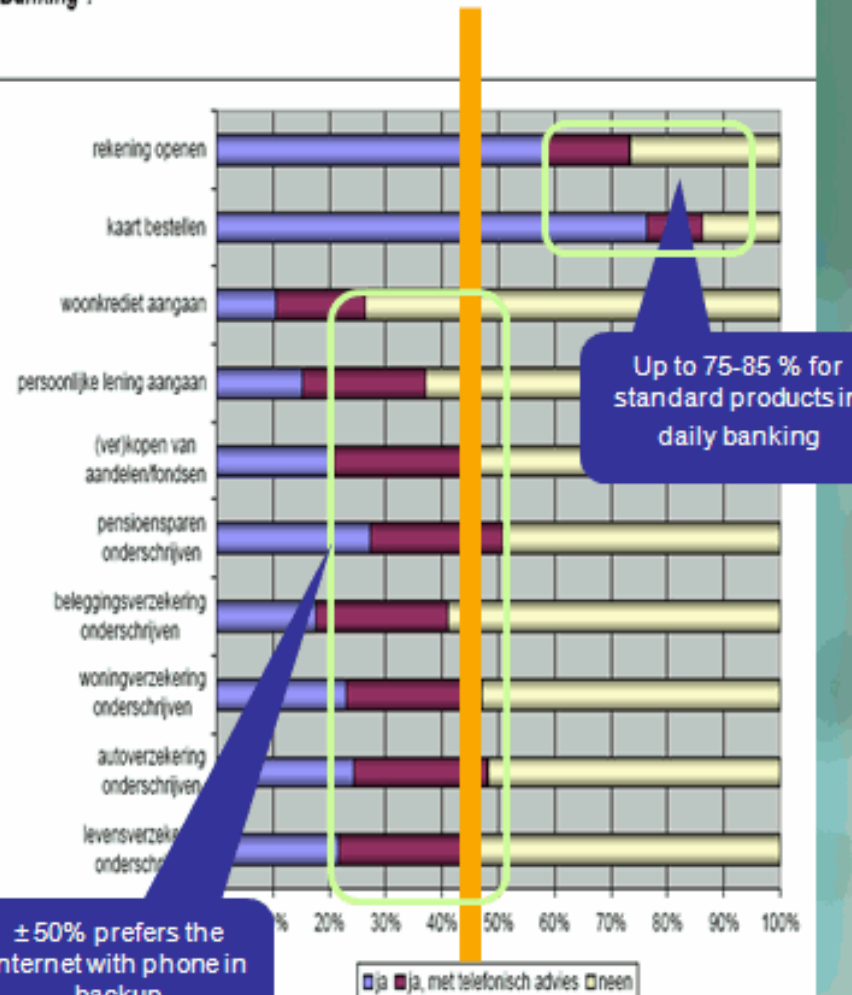
Branch visits ↓

- % clients have visit with advice or sale



BNPPF clients remote sales appetite

In welke mate bent u bereid volgende producten /diensten aan te schaffen via PC Banking ?



Up to 75-85 % for standard products in daily banking

± 50% prefers the internet with phone in backup

Welcome of the new people

- **CRM : Alain de Martelaere and Dirk Marteau**
- **DSS: John De Haes, Olivier Desmedt, Bart Lannoeye, Bruno Rochez**

Veel succes

✓ Er zijn slechts 2 regels voor succes

➤ Regel 1:

➤ Vertel nooit alles wat je weet

➤ Regel 2:

➤ ...

Opleiding PowerPoint

✓ Vincent Van De Walle

📞 0475/97.63.80

✉ Vincent@CopyPaste.be