

Curriculum Vitae

PERSOONLIJKE INFORMATIE

Naam Sander Lenselink
Woonplaats Acquoy (gemeente Geldermalsen)
Telefoon +31 (0) 626 216 923
Email sanderlenselink@outlook.com

PERSOONLIJK PROFIEL

Ik ben een senior business professional en teamplayer met als primair werkgebied data, business intelligence en analytics. Ik heb snel goed contact met directe collega's en op managementniveau.

Gegeven mijn kennis en werkervaring is er goede aansluiting met uiteenlopende data-rollen:

- passie met data; meerjarige ervaring (10+) als analist voor uiteenlopende businessvraagstukken
- hands-on kennis en ervaring met vele BI tools (R, SQL, SPSS, KNIME, SAS, Google Analytics etc; zie hierna)
- weet goed de verbinding te maken tussen business en data
- functioneert gemakkelijk op verschillende niveaus en tussen disciplines
- selfstarter, oplossingsgericht, creatief en krijgt extra energie als het "lastig" wordt
- zelf in verleden als marketeer gewerkt (product manager, accountmanager, communicatiemanager)
- lead in projecten

OPLEIDING

1978 - 1983 **Bedrijfseconomie**, drs Universiteit van Tilburg (1983)
Afstudeervak: marketing & marketing research

1975 -1978 **HEAO** te Utrecht (1978)
Afstudeerrichtingen (2x): Bedrijfseconomie en Commerciële economie

WERKERVARING

2017 - heden **WoltersKluwer Benelux (project)**
Rol: senior data-analist / data scientist / business intelligence

- Data mining met SQL, TOAD, R, KNIME, Power BI e.a.
- Met vakcollega's delen van kennis en ervaring als senior data professional
- Organisatie brede samenwerking zoals Finance, Marketing, Sales, ICT e.a.
- Primus inter pares in analistenteam en werkt aan upgrade van de afdeling
- Actief in scrum teams Summit en Companies
- Initiëren predictive analytics, data driven segmentation, advanced statistics
- Analytics en datamining op datasets en reporting naar management
 - Churn rate, ;loyalty, conversie, segmentatie, sociaal demografie e.a.
 - Cluster analyse, principal component analysis (PCA), MBA, conjoint analysis etc

2015 - 2017 Gemeente Noordoostpolder (project)

Rol: data consultant / business intelligence

- Onttrekken van data uit gemeentelijke systemen (ETL)
- Cleansing en ontwikkelen datasets
- Analytics en datamining op datasets en reporting naar management
 - Churn rate, retentie, conversie, segmentatie, sociaal demografie e.a.
 - Cluster analyse, principal component analysis (PCA)
- Complexe iteratieve queries, SQL, MSACCESS, advanced Excel, SPSS en RapidMiner

2012 – 2015 Luxor Theater te Rotterdam (project)

Rol: business intelligence / data consultancy / list management

- Onttrekken van data uit gesloten CRM systeem en verbinden externe databronnen
- Cleansing en ontwikkelen datasets
- Reporting en ontwikkelen van KPI's en MI /dashboards voor projecten
- Ontwikkelen van quasi datawarehouse voor MI en bedrijfsvragen
- Brugfunctie tussen business en ICT leveranciers
- Analytics en datamining op datasets
 - *Bedrijfskundig*: analyse administratiekosten, bezetting service center, analyse netto/bruto bijdrage, opportunity costs
 - *Online*: rendement kanalen, webanalytics, Adwords, bounce rate analyse, advanced segments, A/B analyse
 - *Marketing*: segmentatie, positionering, churn rate, retentie, profielanalyse klanten, predictive modelling, forecasting, selecties verkoopacties, ROI op campagnes etc
- Complexe iteratieve queries, SQL, MSACCESS, advanced Excel, SPSS, R en RapidMiner

2014 E-commerceplatform www.gebruiktebanden.com (co-founder)

Rol: business consultant, analytics en projectmanagement

- Voor dealers van Profile Tyrecenter ontwikkelen platform voor hun gebruikte banden

2014 Rabobank West Betuwe (project)

Rol: business intelligence

- Kwalitatief researchproject voor distributiebeleid van de bank
- Als output een vertrouwelijk rapport namens directie voor Raad van Commissarissen

VAKOPLEIDINGEN en TRAININGEN

Diploma/ certificaat

2016	Python programming from scratch – <i>Eduonix</i>	Ja
2015	Hadoop and Big Data Technologies – <i>Eduonix</i>	Ja
2014	SAS programming – <i>e-learning SAS</i>	Ja
2014	Mobile App Analytics Fundamentals – <i>Google Analytics Academy</i>	Ja
2013	Digital Analytics Fundamentals - <i>Google Analytics Academy</i>	Ja

TECHNIEKEN EN TOOLS

	<i>niveau</i>	<i>#jaar ervaring</i>	<i>laatst gebruikt</i>
<u>Business intelligence / Statistics</u>			
SPSS	+++++	10+	2019
R / KNIME / Rapidminer	+++++	7	2019
Qlikview	++++	3	2019
Microsoft Azure <i>machine learning</i>	++	1	2015
SAS	++	1	2014
<u>Databases</u>			
SQL / MYSQL / MSACCESS	+++++	10+	2019
Excel advanced	+++++	10+	2019
TOAD / Oracle	+++++	3	2019
Python data analysis / Pandas ea	++	2	2019
Spark / Scala recommendation	++	1	2016
<u>CRM</u>			
Salesforce	+++	3	2019
Eventim CRM	++++	6	2015
COGNOS	++	2	2013
<u>Big data</u>			
Spark / Scala	+	2	2018
Hadoop / MapReduce	++	1	2015
Pig / Hive	++	1	2015
<u>Webanalytics</u>			
Google Analytics / A-B	+++++	8	2017
Piwik	+++	5	2017
Google Adwords	++++	5	2016
<u>Overig</u>			
Scrum	++++	2	2019
Webscraping / Python / KNIME	++++	2	2019
Power BI visualisatie	++	1	2019
Data-driven / business dev.	++++	5	2019
Project management	+	10+	2019

Projecten

Senior data analyst / Customer Intelligence & Insights – WoltersKluwer Benelux (2017 - heden)

Werkzaam binnen de afdeling *Customer Intelligence & Insights*. Complexe data-omgeving. Afdeling bevindt zich in de transformatie van reactieve reporting naar het nemen van de lead in predictive projecten. Helicopter view noodzakelijk i.c.m. down-to-earth analyses uitvoeren en opleveren. Migratie van systemen geeft extra uitdaging voor het begrijpen van de data-infrastructuur. Korte lijnen, veel verantwoordelijkheid en legio ruimte voor eigen initiatief. Veel interactie met de business zoals Finance, Controlling, Marketing, Sales, Segmenten en internationale organisatie. Intensief werken in scrum-teams. Lead bij advanced analytics en automatiseringsproject in Qlikview.

Probleem	Capaciteitsprobleem en teveel 'oude' kennis
Rol	Senior data consultant
Tools	SQL, TOAD, SPSS, R, KNIME, Qlikview, Salesforce, Excel e.a.
Kerncompetentie	Primus inter pares in analistenteam, marketing & sales ervaring
Stakeholders	Marketing, sales, finance en directie
Resultaat	Inbreng van expertise, rust, focus en advanced analyse techniques

Data consultancy / business intelligence – gemeente Noordoostpolder (2015 - 2017)

De gemeente Noordoostpolder voert een turnaround door bij een aantal instellingen zoals muziekschool, (kunst)bibliotheek, museum, theater etc. Deze moeten als echte bedrijven gaan functioneren en krijgen serieuze P & L doelstellingen.

In samenspraak met de directie en marketing coördinator worden voor uiteenlopende acties selecties uit verschillende gemeentelijke systemen gemaakt. Resultaten en inzichten worden teruggekoppeld. Voor dit laatste wordt zowel gevraagd als ongevraagd inzicht gegeven in het klantgedrag zoals aankooppatronen, opzeggingen, penetratie, overlaps etc.

Probleem	Meerdere separate databronnen en geen inzicht in klanten
Rol	Business intelligence / analist
Tools	Thema, Recreatex, SQL, MSACCESS, Excel en SPSS / R
Kerncompetentie	Ervaring met SQL, MSACCESS, Excel en statistische technieken
Stakeholders	Directie
Resultaat	Inzicht en ontwikkelen van verkoopkansen

Data consultancy / business intelligence - Luxor theaters Rotterdam (2012 – 2015)

Luxor theaters omvat twee theaters: het Oude Luxor en Nieuwe Luxor. Het is één van de grootste theaters in Nederland. De CRM database telt ruim 600.000 klanten en een veelvoud aan verkooptransacties. Jaarlijks bezoeken ruim 300.000 mensen de voorstellingen.

(1) CRM / data consultant / project management / datawarehouse

Luxor theaters beschikt over een CRM-systeem maar dat is voornamelijk gericht op het registreren van de kaartverkoop. Standaard kunnen alleen eenvoudige bestandsselecties worden gemaakt. Zowel directie als management had grote behoefte aan geavanceerde analyses en vergaande klantinzichten.

Door koppelingen te maken tussen variabelen, datasets te ontwikkelen en ook online en offline te verbinden, kan diepgaand inzicht worden gegeven in het klantgedrag en de uiteenlopende marketing en business vragen worden beantwoord

Gedurende deze opdracht is een quasi datawarehouse ontwikkeld op basis waarvan directie en management nu actuele MI verkrijgen en inzicht hebben in uiteenlopende bedrijfsvragen.

Probleem	Onvoldoende accurate managementinformatie (MI)
Rol	Dataconsultant / list manager / BI
Tools	Eventim, MSACCESS, SQL, Excel, SPSS en Rapidminer
Kerncompetentie	Goed luisteren en iteratief denken
Stakeholders	Directie, verkoopmanagement en Raad van Toezicht
Resultaat	Accurate MI en ad-hoc informatievoorziening via quasi DWH

(2) Voorspelmodellen klantgedrag

Klanten hebben vaak een voorspelbaar gedrag. Voorheen keek Luxor nooit naar ‘wanneer’ klanten boekten. Na analyse blijkt dat dat de belangrijkste voorspeller is. Met dit inzicht worden selecties en acties tegenwoordig anders opgezet.

Probleem	Lage respons op marketingacties
Rol	Dataconsultant/ BI / data-mining
Tools	SQL, MSACCESS, advanced Excel, SPSS, R en Rapidminer
Kerncompetentie	Goed luisteren en overall view behouden
Stakeholders	Directie en marketing
Resultaat	Klantenbinding, up-selling, cross-selling en kostenbesparing