

## **Curriculum vitae**

### **Personalia**

Cornelis Jan (Cees) Klap  
Anna van Renessenlaan 12A  
1911 KR Uitgeest  
Mobiel: 06 42264869  
E-mail: ceesklap@gmail.com  
Geboren: 26 mei 1961  
Burgerlijke staat: Gescheiden, 3 kinderen.



Een flexibele en open persoonlijkheid. Een echte connector / communicator tussen mensen.  
Sterk klant- en bedrijfsgericht.

In mijn vrije tijd actief binnen de atletiek als scheidsrechter en jurytrainer.

### **Werkervaring:**

#### **Onafhankelijke zelfstandig werkende business developer: 2010-2020**

Een business developer in de aller breedste zin van het woord.  
Vooral maar niet uitsluitend werkend met klanten binnen de data- telecomunicatie branch.  
Naast de "standaart" business development werkzaam ook het nodige gedaan in optimalisering van goederen stromen.  
Cursussen ontwikkeld en gegeven.  
Spreker op congressen en beurzen.

#### **PC-Ware: 2008 – 2010**

Als lid van het Internationale sales & operations team was ik mede verantwoordelijk voor de de gehele operationele kant. Vanuit Amsterdam had ik contact met alle internationale account managers om zo de internationale klanten zo goed mogelijk te kunnen bedienen.

#### **Toshiba Tec: 2006 – 2008**

Business development manager Benelux. Business development voor the barcode printer divisie van Toshiba.

#### **Copper Mountain networks: 2000 – 2006**

Sales Director, EMMA & Azië.

### **Lucent Technologies: 1998 – 2000**

Product marketing manager voor het gehele DSL portfolio.

### **Cabletron Systems: 1995 - 1998**

Sales manager. Het direct verkopen van netwerkapparatuur aan grote onderneming. Het managen van een drietal distributeurs.

### **RAM Mobile Data: 1989 -1995**

ICT manager. Het ontwerpen, bouwen en beheren van de totale ICT omgeving.

### **AC Nielsen: 1981-1989**

Netwerk manager.

### **Opleidingen:**

- frontend Developer (Winc Academy)
- Mini cursus: HTML /CSS (Winc Academy)
- HTS Chemische technologie

Allerlei Custom & trade trainingen

- Employee airfreight
- Classification (geautoriseerde classificeerder)

Allerlei sales trainingen

- Presentatie technieken
- Pre- en after sales technieken
- Spinn selling