



Ondernemende & creatieve manager

verandering | beweging | beter resultaat

Mijn persoonlijkheid is te typeren als nuchter, rationeel, evenwichtig en consistent. Door mijn zelfstandigheid en natuurlijk leiderschap ben ik in staat om crisissituaties, verandertrajecten en complexe situaties optimaal te managen. Ik heb een holistische kijk op de materie, waardoor ik essentiële verbanden zie. Door mij ruimte te geven, voor het behalen van een doel of resultaat, komen mijn leiderschap, overwicht, creativiteit en visie het beste tot hun recht.

WAT IK ZOEK

Een organisatie waarbij mijn kennis, ervaring, creativiteit en drive van toegevoegde waarde is voor de ondernemer, het bestuur, collega's, klanten en stakeholders. Ik ben gefascineerd door een organisatie in transitie, een crisissituatie, herstructurering of een noodzakelijke verandering met heldere doelen. Deze impactvolle situaties geven mij de drive om aan- en door te pakken. Als stuwende kracht en actieve verbinder behartig ik de belangen en breng partijen bij elkaar. Ik krijg geen energie van routine en sleur, het zogenaamd 'op de winkel passen'.

KENMERKEND

- Nuchter, rationeel, met een hoge stresstolerantie;
- What you see is what you get;
- Brede interesse, leergierig;
- Zelfstandig;
- Besluitvaardig (actiegericht) en doortastend;
- Leiderschap en ondernemerschap in één, zelfstandig ondernemer pur sang;
- Brede aandachtspreiding, anticipeervermogen, kan goed 'multi-taken';
- Creatieve geest, 'without-any-box thinking';
- Hoog aanpassingsvermogen, flexibel;
- Sportieve instelling, niet ten koste van alles willen winnen.

STERKE PUNTEN

- Houdt vinger aan de pols;
- Mult-taken;
- Visie en enthousiasmeren;
- Assertief en sterk in communicatie;
- Betrokken;
- Bekijkt mogelijkheden en kansen;
- Ondernemend;
- Inventieve denker;
- Snel en behendig.

“Bij elke uitdaging die ik aanga, analyseer ik eerst de situatie, bespreken we de te behalen doelen en de contouren van het werkveld voor ik aan de slag ga.”

OPLEIDING

- Diverse seminars en trainingen op gebied van: verkoop, services, marketing, management, HRM, risico, kwaliteit, fiscaal en financieel.
- MBA (fase I) - Business School Nederland
- NISSAN high potential academy
- Middle Management, IBW
- NIMA-A, ISW
- MTS-autotechniek, VBBM – Apeldoorn

NEVENACTIVITEITEN

- Lid van de werkgroep BOVAG Branche Barometer.
- Van Oost-Consultancy

EXPERTISE GEBIEDEN

- Automotive;
- Business Development;
- Strategische vraagstukken;
- Fusie & overname trajecten;
- People Management (HRM);
- Sales, Aftersales & Customer Services;
- Finance & control, bijzonder beheer banken;

WAARDE VOOR HET TEAM

- Creatief met een baanbrekende bezieling;
- Inspirerend;
- Zowel loyaal als direct;
- Energiek;
- Teambuilder;
- Weet praktische oplossingen uit te onderhandelen;
- Stelt prioriteiten;
- Handhaving van de voorwaartse stuwende kracht ;
- Innovatief,
- Spontaan en veelzijdig

“Met mij is het nooit saai!”



John C. van Oost

Veerkensweg 135

4751 CR Oud Gastel

T: +31 646 25 42 81

E: John.vanoost@outlook.com

Geboren: 23 november 1962



“Ik heb relevante ervaring in het verbeteren en herstructureren van bedrijven. Een bedrijf verkoopklaar maken en het herstellen van opgelopen schade, door wanbeheer of verlies, omzetten in winst.”

WERKERVARING

Van Oost Consultancy | Eigenaar

In deze activiteit ondersteun ik ondernemers met vraagstukken rond persoonlijke ontwikkeling en de ontwikkeling en transitie van de bedrijfsactiviteiten. Ook help ik hen op een structurele manier verander- en verbetertrajecten aan te pakken. Ik functioneer niet alleen als klankbord maar ondersteun ook bij het maken van keuzes, de implementatie en borging.

“Veranderen is mensenwerk”

Breeman Automotive Groep | Meerdere functies

De Breeman Automotive Groep behoort tot de top-50 dealerholding Nederland met een netto omzet van ruim €170 miljoen. De groep is gespecialiseerd in het premium segment en voert de merken BMW, MINI, Land Rover & Jaguar.

Per november 2021 ben ik niet meer werkzaam voor de Breeman Automotive Groep. Na het realiseren van de fusie tussen de BMW en MINI dealerbedrijven van Breeman en Hans Severs hebben wij in goed overleg afgesproken dat ik mijn werkzaamheden buiten de organisatie ga vootzetten. De belangrijkste reden hiervoor was dat ik de inhoud van de belangrijkste werkzaamheden na de fusie “te smal” vond. Inmiddels kan ik terugkijken op een geslaagde missie om de continuïteit van Brehold cs te borgen voor de nabije toekomst.

Breeman Automotive Groep | Directeur (bestuurder)

Als directeur en bestuurder lag voor mij de focus op het strategische vraagstuk van continuïteit van de groep. Daarnaast was ik verantwoordelijk voor de aftersales van de groep. Ik heb de aftersales gereedgemaakt voor de toekomst en de transitie van fossiele brandstoffen naar o.a. elektrisch aangedreven automobielen, waarbij de focus op het overtreffen van klantverwachtingen lag.

Brehold B.V. | Financieel Directeur

De economische crisis in 2008 en de nieuwbouw op Rotterdam Zuid hadden diepe sporen achtergelaten en er was behoefte aan nieuw beleid. In 2013 ben ik daardoor als financieel directeur aangesteld en was ik verantwoordelijk voor alle financiële en ondersteunende groepsactiviteiten. Dit was inclusief de strategische vraagstukken fusie en/ of overname, P&O, kwaliteit, ISO etc. In 2014 een ingrijpende herstructurering doorgevoerd. Verkoop van de niet primaire Automotive dealeractiviteiten, reductie personele bezetting, herfinanciering en op het op dag basis sturen op cijfers. De focus van de organisatie is sindsdien weer volledig Automotive en winstgevend. Ook is de groep opgesplitst in twee merkenclusters zodat de voorbereidende werkzaamheden voor een strategische keuze waren getroffen.

FEB 2007 - JAN 2013

Breeman BMW & MINI | Vestigingsdirecteur

Vanaf 2008 tot eind 2012 was ik verantwoordelijk voor de hoofdvestiging van BMW en MINI in Rotterdam. De organisatie was intern- en afdelingsgeoriënteerd, ik heb het bedrijf omgezet naar een klantgerichte organisatie. Het verkoopvolume is in 2012 gegroeid naar ruim 1.100 automobielen per jaar.

In 2007 heeft Breeman voor het eerst een bedrijf gekocht, dit BMW dealerbedrijf is in de Breeman groep geïntegreerd. Vanwege een nieuwe uitdagende opdracht binnen de groep heb ik toen het zelfstandig ondernemerschap verruild voor een loondienstverband.

JAN 2005 - FEB 2007

Van Oost Advies | Zelfstandig ondernemer

Het adviseren en ondersteunen van ondernemers (dga's) en bedrijven op het gebied van strategische en organisatorische vraagstukken. In deze periode heb ik de eigenaren van een Automotive groep geadviseerd bij een herstructurering, verkoop- en afwikkeling van de bedrijfsactiviteiten.

FEB 2001 - JAN 2005

BMW Group Nederland | Manager Netwerk Strategy

Met ingang van 2002 was ik verantwoordelijk voor het BMW en MINI dealernetwerk, Dealer Development en Used Cars en lid van het MT. Ik heb hier de nieuwe dealercontracten, bonus- en margestructuur en dealer automatisering gerealiseerd. Daarnaast heb ik de specifieke- en intensieve dealer begeleiding opgezet vanwege organisatorische en/ of financiële noodzaak.

In 2001 ben ik bij BMW Group Nederland gestart als Key Account Manager. Ik stuurde het team Accountmanagers Sales en Aftersales aan voor de grootstedelijke regio en de eigen dealervestiging.

NOV1997 TOT FEB 2001

Nissan Motor Nederland | Manager Sales & Strategy

Verantwoordelijk voor de commerciële en kwalitatieve resultaten van het Nissan dealernetwerk. Als één van de eerste Nissan medewerkers betrokken in de alliantie tussen Renault en Nissan in 1999 en deelgenomen in integratie team (Hub-strategie).

“Denkend vanuit de klantwaarden, formuleer ik gemeenschappelijke doelen en motiveer ik mijzelf en anderen om meer uit onszelf te halen”

WERKERVARING

Hart Nibbrig & Greeve (HNG) | General Manager Sales

Verantwoordelijk voor de verkoop van personenauto's in Nederland. Kort na mijn indiensttreding werd besloten de importactiviteiten over te dragen aan de fabriek. Tijdens deze periode was ik het aanspreekpunt voor de interne en externe organisatie.

Nissan Motor Nederland | Diverse functies

JAN 1994-APR 1996

Manager Field Operations

Verantwoordelijk voor de commerciële en kwalitatieve resultaten in Nederland van het Nissan dealernetwerk. In deze periode zijn de jaarlijks gestelde doelen behaald en/ of overtroffen.

JAN 1991 - JAN 1994

District Manager

Verantwoordelijk voor de realisatie van de Sales, Aftersales doelen en de netwerkaanpassingen in een regio. De regio verbeterd van matig presterend naar best presterende van het land.

NOV 1988 - JAN 1991

Zonemanager Aftersales

Verantwoordelijk voor het behalen van de Aftersales kwantitatieve- en kwalitatieve doelen in een regio. Binnen drie jaar tijd is de regio getransformeerd naar best presterend.

JUL 1984 - NOV 1988

Dealerbedrijven | Operationele functies

Verskillende Sales en Aftersales functies met direct klantencontact in Automotive dealerbedrijven vervuld. Tevens een aantal nieuwe activiteiten opgestart waaronder fleetsales & leasing lichte bedrijfswagens.



*“Ik ben een strategische
bouwer met de focus op
toekomstbestendigheid”*