



LEO VALK

TOT JE DIENST!

PROFESSIONELE MISSIE

Het realiseren van 'mens-centralistische' organisaties. Door bij te dragen aan strategische keuzes (waarom), het vertalen van visie, missie & kernwaarden naar concrete plannen en doelen (wat) en het invullen van leiderschap (hoe). Als inspirator, adviseur, begeleider en coach in de rol van leider en leidinggevende. Waarbij vertrouwen, integriteit, empowerment en samenwerking belangrijk zijn.

WERKWIJZE

Als 'samenbinder' handel ik zowel resultaat- als mensgericht, waarbij ik heb ervaren dat organisaties optimaal resultaat bereiken door mensen in verbinding te brengen met hun eigen kracht, plezier en kwaliteiten én die van het team. Ik creëer synergie vanuit geloof in (het potentieel van) mensen, met focus op het beoogde resultaat. Hierdoor kunnen medewerkers, leidinggevend en organisaties het beste uit zichzelf halen wat leidt tot meer werkplezier bij medewerkers en positieve bedrijfsresultaten. Met als effect dat medewerkers meer kwaliteit in hun werk leveren hetgeen een positief effect heeft op de servicebeleving en klanttevredenheid. Een win-win-win situatie dus.

CONTACTGEGEVENS

Mobiel: 06 - 54292680

LinkedIn: [linkedin.com/in/leo-vaik-1b7b489](https://www.linkedin.com/in/leo-vaik-1b7b489)

leo@addyourservice.nl
www.addyourservice.nl
www.bedrijfopkoers.nl

Zanglijsterlaan 10, 2261 CM Leidschendam

WERKERVARING

Procesmanager onderwijs & arbeidsmarkt SOB Hoeksche Waard | 2021

Als procesmanager onderwijs & arbeidsmarkt geef ik uitvoering aan het activiteitenplan met als doel jongeren, al voor de start van hun vervolgopleiding, kennis te laten maken met de werkgelegenheid in de Hoeksche Waard. Door i.s.m. het bedrijfsleven allerlei beroeps oriënterende activiteiten aan te bieden en het realiseren van zoveel mogelijk vervolg- en beroepsopleidingen IN de Hoeksche Waard. Alsmede leven lang leren en leven lang ontwikkelen te stimuleren en te faciliteren binnen het bedrijfsleven.

Programmamanager

Retail Innovatie & Experience Campus | 2020

Als programmamanager van publiek-privaat samenwerkingsverband Retail Innovatie & Experience Campus verantwoordelijk voor realisatie van plan van aanpak. Inrichten van een structuur die een duurzame bijdrage levert aan aantrekkelijke winkelgebieden met toekomstbestendige retailers die kunnen beschikken over voldoende, gekwalificeerde en gemotiveerde medewerkers.

Oprichter / Mede-eigenaar Bedrijf op Koers | 2020

Bedrijf op Koers helpt ondernemers te voldoen aan de huidige verwachtingen en toekomstige wensen van klanten.

De kwaliteiten en talenten van hun medewerkers optimaal te benutten. Werkprocessen klant- en gebruiksvriendelijker te maken, met behulp van digitale hulpmiddelen en nieuwe technologieën. Zodat deze ondersteunen en (meetbaar) bijdragen aan resultaat.

We bieden ondersteuning in communicatie, passend bij de identiteit van de onderneming. En helpen een cultuur te creëren waar iemand behandeld wordt, zoals iemand behandeld wil worden, zonder zweverig te worden. Waardoor we het leven van de ondernemer, medewerkers en klanten beter, leuker en makkelijker maken. Vanuit vertrouwen verbinden en verbeteren. Dat is waar Bedrijf op Koers voor staat.

Oprachtgevers: horeca, kinderopvang, financiële dienstverlening.

Associate partner

Hostmanship Group | 2016 - heden

Met Hostmanship creëren we een wereld waarin iedereen zich welkom voelt. Waar men elkaar zorgvuldig, waardig en respectvol behandelt. Binnen organisaties een cultuur wordt gecreëerd waarin het verwelkomen van jezelf, elkaar en anderen centraal staat.

Oprachtgevers: KARWEI en GAMMA bouwmarkten, Intergamma, EMTÉ, ROC van A'dam, Gilde Retail & Business Academy, BOVAG/OOMT

Oprichter / Eigenaar

Add Your Service | 2015 - heden

Add Your Service is sparring- en ontwikkelpartner voor ondernemers die zoekende zijn hoe zij het beste uit zichzelf, hun onderneming en medewerkers kunnen halen. Zodat ze hun werkgeeluk vergroten en de wensen en verwachtingen van klanten op duurzame wijze kunnen vervullen. Vanuit mijn overtuiging dat menselijk contact dé succesfactor is, ben ik ondernemers van dienst hoe zij de mens centraal stellen in hun organisatie. Door de ondernemer een kritische spiegel voor te houden. Van hun medewerkers ambassadeurs te maken. Onderscheidend te zijn in de dienstverlening aan klanten.

Oprachtgevers: bouwmanagement, detailhandel, HEMA (regio Rotterdam, Den Haag, Amsterdam)

Regionaal operationeel manager

HEMA B.V. | 2009 - 2015

Eindverantwoordelijk voor operationele aansturing van 30 HEMA-filialen binnen verschillende regio's (Noord-Holland, Rotterdam, midden Nederland). Het realiseren van regiobudgetten binnen de kaders van HEMA-strategie ('Klant op nr. 1'). Zorgdragen voor commercieel krachtige filialen waarbij onderscheidende service belangrijk is. Stimuleren en coachen van leiding- gevenden het beste uit zichzelf en hun teams te halen, vanuit de overtuiging dat door medewerkers en klanten centraal te stellen de beste resultaten worden bereikt. Belangrijkste KPI's: klant- en medewerkerstevredenheid, omzet, loonkosten, productiviteit, goederenbeschikbaarheid.

Projectmanager

HEMA B.V.

| 2008 - 2009

Verantwoordelijk voor het ontwikkelen, testen en implementeren van nieuwe winkelformules en opleidingsprogramma's voor leidinggevend (HEMA Support Office Amsterdam).

Hoofd Sales Management particulieren

ABN AMRO N.V. Regio Haarlem

| 2007 - 2008

Vanuit managementteam verantwoordelijk voor de performance van de regio Haarlem. Aansturen van sales afdeling. Coördineren van verkoopcampagnes. Inspireren, enthousiasmeren en coachen van 25 lijnmanagers op gebied van verkoopsturing, -processen en -effectiviteit. Sparringpartner van regiodirecteur en consultant voor districtsdirecteuren en hoofden specialisten. Signalerende en initiërende rol richting hoofdkantoor.

Salescoach Bestseller

ABN AMRO N.V. Regio Rotterdam en Haarlem

| 2005 - 2007

Verantwoordelijk voor de ontwikkeling en landelijke implementatie van sales effectiviteits-programma 'BestSeller' met als doel de effectiviteit en kwaliteit van klantcontacten te verbeteren, waarbij klantgericht handelen en de kwaliteit van serviceverlening centraal staat. Trainer, coach en facilitator op het gebied van persoonlijk leiderschap en optimaliseren van verkoopprocessen. Adviseur van regiodirecties bij de implementatie en borging van BestSeller.

Projectleider Business Development

ABN AMRO N.V. Hoofdkantoor, woninghypotheken

| 2002 - 2005

Verantwoordelijk voor de realisatie van verschillende projecten op het gebied van productinnovatie en procesoptimalisatie, in samenwerking tussen business en ICT, voor woninghypotheken volgens DSDM-projectsystematiek.

Accountmanager / Manager Ondernemersdesk / Vestigingsmanager

ABN AMRO N.V. Regio Den Haag

| 1994- 2002

BELANGRIJKSTE OPLEIDINGEN

Instituut voor Interventiekunde

Inleiding Appreciative Inquiry | 2019

Binnenstebuiten groei & ontwikkeling

Leergang coaching | 2015 - 2016

Cohen Brown Management Group

Proactive Relationship Management | 2006

De Haagse Hogeschool

HEAO Management Economie Recht | 1992

St. Maartenscollege

HAVO | 1987

OVERIGE ACTIVITEITEN

Ondernemersvereniging

MKB Leidschendam-Voorburg

Bestuurslid

| 2017 - heden

Actief als belangenbehartiger voor ondernemers in Leidschendam-Voorburg, met detailhandel en bereikbaarheid in portefeuille.

We maken ons sterk voor een geschikt ondernemersklimaat en slaan de brug tussen ondernemers, vertegenwoordigers van gemeente, de lokale politiek en andere belangengroepen.

Beroepenveldcommissie

Haagse Hogeschool

Ondernemerschap & Retailmanagement

Commissielid ondernemers | 2016 - heden

Voetbalvereniging SEV Leidschendam

wedstrijdsecretaris, organisator | 2005 - 2018

Begeleiding & training van jeugdteams, projectteam vrijwilligersbeleid, organisatie van diverse activiteiten, wedstrijdsecretaris jeugdafdelingen.

BELANGRIJKSTE INTERESSES

- Wijn (2020 Wijnbrevet SDEN 3 behaald)
- Hardlopen, Fitness, Mountainbiken
- Skiën, Hiking
- Service Excellence / Omotenashi
- Japan
- Muziek
- Films & documentaires