

# Curriculum vitae

## Personalia

<b>Naam</b>	Arjen Bergevoet
<b>E-mailadres</b>	arjen.bergevoet@outlook.com
<b>Telefoonnummer</b>	+31 (0)6 -1359 0537
<b>Adres</b>	Landfortallee 3, 6921 JS Duiven
<b>Geboortedatum</b>	18 maart 1972
<b>Geboorteplaats</b>	Winterswijk
<b>Rijbewijs</b>	A, B, C en E
<b>Geslacht</b>	Male
<b>Nationaliteit</b>	Nederlands
<b>Burgerlijke staat</b>	Samenwonend
<b>Website</b>	arjen-bergevoet.com
<b>LinkedIn</b>	linkedin.com/in/arjenbergevoet



## Profiel

Als persoon ben ik een commercieel gedreven leider en teamspeler met uitstekende sociale en communicatieve vaardigheden, die ik inzet om teams en stakeholders te verbinden en te inspireren. Door mijn ruime ervaring en sterk analytisch denkvermogen krijg ik snel inzicht in operationele processen, waardoor ik kansen snel herken en waardevolle strategieën ontwikkel. Verder ben ik open, pragmatisch en rationeel ingesteld, zonder daarbij het menselijke aspect uit het oog te verliezen. Ik heb een sterke affiniteit met innovatie, technologie en verduurzaming, en breng ruime internationale ervaring mee die ik heb opgedaan in handel-, logistiek-, retail-, non-profit, proces- en maakindustrie.

## Werkervaring

jun 2023 - heden

### **Algemeen Directeur / Sales Director NL Allimex Group, Deventer**

Allimex Group is een Belgisch familiebedrijf en ontwikkelt, produceert, sourcet en distribueert industriële kunststof- en metaaloplossingen voor een breed scala aan sectoren waaronder montagematerialen voor PV installaties.

Innovatief en duurzaam montageconcept ontwikkelt en uitgerold, gericht op gericht op een nieuwe markten en versterking van klantrelaties. Prijsbeleid geoptimaliseerd, leidend tot verbeterde marges en efficiëntere reporting. Verlaagde kosten en verhoogde leverbetrouwbaarheid door voorraad- en logistieke processen te optimaliseren. Verhoogde klanttevredenheid met een nieuw ticketsysteem en key-account duurzaam aan het bedrijf verbonden. Verder een verduurzamingsstrategie ontwikkelt en geïmplementeerd als integraal onderdeel van de bedrijfsvoering.

Draag volledige P&L-verantwoordelijkheid (€90 miljoen) voor sales, commercieel binnendienst, distributie, productontwikkeling, productie, logistiek, inkoop, after sales, technische ondersteuning en klantenservice. Focus op groei, klantgerichtheid en duurzame innovatie.

**2017 - 2023**

### **Sales Director**

#### **Axxor Group, Zwolle**

Familiebedrijf Axxor is een wereldwijde (multi-site) producent en marktleider in innovatieve technische honingraat oplossingen en expander machines voor de automobiel-, verpakings-, meubel-, deur- en bouwindustrie.

Sales- en marketingstrategie ontwikkelt gebaseerd op TCO, Continius Improvement en product- & procesinnovatie met als resultaat continu optimale beheersing van kosten en marges, samen met het technische team nieuwe producten ontwikkelt, nieuwe markten aangeboord, intern en extern verduurzaming gerealiseerd en verbinding met van stakeholders en key-accounts gerealiseerd.

- Onder andere verantwoordelijk voor key accounts, waaronder IKEA (Global), de bekende automotive OEM's en marktleiders in deurindustrie en verpakingsindustrie.
- Verantwoordelijk voor Global sales muv Noord-Amerika, 189 mio EURO omzet. en 23 FTE's (direct).

**2014 - 2017**

### **Interim Executive**

#### **Prominent & Swiss Sense**

- Internationalisering van retailformule Swiss Sense (familiebedrijf) naar de Duitse en Belgische markt, ontwikkeling van het merk Persona en het ontwikkelingen boxsprings die het predikaat 'Best Getest' en 'Beste Koop' hebben behaald bij de consumentenbond.
- Herpositionering, reorganisatie en procesoptimalisatie bij Prominent.

**2007 - 2013**

### **General Manager**

#### **DBC int. (onderdeel Beter Bed Holding), Uden**

DBC International is, als onderdeel van het beursgenoteerde Beter Bed Holding, verantwoordelijk voor de ontwikkeling en het internationale beheer van huismerken.

In deze rol is een visie en strategie ontwikkeld en uitgerold waarmee het huismerk M Line zich heeft ontwikkeld tot een van de meest toonaangevende slaapoplossingen, zowel voor de consumentenmarkt als voor de professionele markt (zoals de zorg- en hotelsector). Onderdeel van dit succes zijn de productinnovatie, onderscheidende logistieke en aftersales-processen, en de marketingcampagne "Sleep Well, Move Better," waarbij koppelingen zijn gelegd met topsporters en fysiotherapeuten.

- P&L-verantwoordelijkheid voor €77 miljoen en 37 FTE's.

**2005 - 2007**

### **Business Unit Manager**

#### **Innovam Group, Nieuwegein**

Innovam is het kennis- en opleidingsinstituut voor de mobiliteitsbranche en nauw verbonden met het Ministerie van Onderwijs, de BOVAG en de RAI.

In deze periode is een nieuwe businessunit ontwikkeld die zich richt op de praktische vaardigheden van MBO-leerlingen. Dit heeft geresulteerd in het Automotive Academy-concept, bestaande uit innovatieve onderwijsleerbedrijven

voor tweewielers, auto's en vrachtwagens. Dit is een regionale samenwerking tussen het ROC en de regionale automotive sector wat ik op 17 locatie heb mogen uitrollen.

• P&L-verantwoordelijkheid van €7,9 miljoen en 21 FTE.

**2004** **Commercial Manager**  
**Computertraining & Consultancy, Nieuwegein**

## Opleidingen

---

<b>2008 - 2011</b>	<b>MASTER BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)</b> NCOI Business school, Eindhoven
<b>2021</b>	<b>MASTERCLASS PROCESSMANAGEMENT</b> Business school, Nyenrode, Amsterdam
<b>2019</b>	<b>MASTERCLASS CHANGEMANAGEMENT</b> Business school, Nyenrode, Breukelen
<b>2009 - 2012</b>	<b>MASTER NEUROLINGUIÏSTISCH PROGRAMMEREN (NLP)</b> Kenneth & Krijger Development, Nieuw-Vennep
<b>2007 - 2008</b>	<b>BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION (BBA)</b> NCOI Business school, Eindhoven
<b>2007</b>	<b>INNOVATION STRATEGY</b> De Baak, Driebergen
<b>2006</b>	<b>INNOVATION MANAGEMENT</b> De Baak, Driebergen
<b>2005</b>	<b>INFANTERIE OFFICIER LANDMACHT</b> Koninklijke Militaire Academy (KMA), Breda
<b>2003 - 2004</b>	<b>BACHELOR OF EDUCATION (BEd)</b> Hogeschool Arnhem & Nijmegen, Nijmegen
<b>1994 - 1996</b>	<b>INFANTERIE ONDEROFFICIER LANDMACHT</b> Koninklijke Militaire School (KMS), Weert

## Talen

---

<b>Nederlands</b>	Vloeiend
<b>Engels</b>	Vloeiend
<b>Duits</b>	Vloeiend

## IT vaardigheden

---

<b>Microsoft PowerPoint, Word, PowerBI en Excel.</b>	Uitstekend
<b>ERP and CRM systemen SAP, INFOR, ODOO, en AFAS.</b>	Zeer goed

## Cursussen en trainingen

---

2023	Lean Six Sigma Green belt, Alison Institute
2021	Executive leadership coaching & development, Being Leadership.
2021	Executive coaching door Sjr Hanssen. SjHaConsulting.
2020	Lean Six Sigma Yellow belt, Alison Institute
2007	Innovation management, de Baak Automotive management, IVA Driebergen
2006	Innovation Strategy, de Baak Sales management, Kenneth Smit Training
2004	Understanding Information Systems, CT&C
2004	Prince 2 Foundation projectmanagement, MCS

## Nevenactiviteiten

---

### **Project officier Nationale taken**

#### **Ministerie van Defensie, Schaarsbergen**

Als projectofficier nationale taken adviseer ik het lokale gezag over terrorismebestrijding (TIN) in Nederland. In deze rol bied ik ondersteuning in zowel de voorbereidingsfase als tijdens crisissituaties en coördineer ik de inzet van militaire eenheden. Daarnaast organiseer ik multidisciplinaire oefeningen in samenwerking met lokale overheden, veiligheidsregio's en de nationale politie, waaronder de "Samen Sterk"-oefeningen in Amsterdam en Den Haag.

## Overige

---

Samen met mijn partner Frederique ben ik een trotse ouder van ons samengestelde gezin van vier kinderen (leeftijden 18-23). In onze vrije tijd genieten we van sporten, motorrijden en reizen. Verder ben ik regelmatig te vinden op de hockeyvelden van Westerduiven, waar ik jarenlang als bestuurslid heb gefungeerd.