

RESUME

Persoonsgegevens

Roland ten Pas
Aelderstraat 68, 7854RS Aalden
+31[0]610892849
info@cubusiness.nl
Ten Pas Management & Beheer BV
KvK nr. 27173263 BTW nr. NL807490040B01

Competenties

Conceptueel * Pragmatisch * Betrouwbaar *
Enthousiasmerend * Leidend * Eerlijk *
Creatief * Innovatief * Resultaatgericht *
Analytisch * Diplomatiek * Assertief *
Doelgericht * Vormend * Stimulerend *

Activiteiten

-  Consultancy
-  Management
-  Training
-  Projecten

Markten

B2B * B2C * Internationaal * Profit *
Non-profit * Multinational * MKB *
MKB+ * Zakelijke dienstverlening *
Energie * Consumer credit * Banking *
Insurance * Industrie * Onderwijs *
Handel * Retail * Automotive *
Scheepvaart * Externe incasso *
Gerechtsdeurwaarders *

Overzicht van opdrachtgevers



PERSOONSGEGEVENS

Naam : ten Pas
Voornamen : Roland Willem
Telefoonnummer : +31610892849
E-mail : info@cubusiness.nl
Websites : Cubusiness.nl
Quantqollect.com
Quantforce.net
Schuldzorg.nl
Aaldenbb.nl



Locatie : Aalden

SAMENVATTING

- ✓ 35 jaar ervaring op het gebied van Credit, Customer & Financial Management
- ✓ 20 jaar ervaring als ondernemer op het gebied van detachering, consultancy en opleiding.
- ✓ 20 jaar ervaring als trainer op gebied van Credit & Financial Management
- ✓ Tussen 200 en 300 interim opdrachten begeleid
- ✓ Generalist, ondernemer, sterk ontwikkeld gevoel voor O2C, finance & control, sales, innovaties, processen, marketing en communicatie

PERSOONLIJKHEID

- ✓ Eerlijk en betrouwbaar
- ✓ Klantgericht
- ✓ Creatief en innovatief
- ✓ Omzet- en resultaatgericht
- ✓ Energiek en inspirerend
- ✓ Analytisch
- ✓ Diplomatiek en assertief
- ✓ Doelgericht en vasthoudend
- ✓ Financieel behoudend
- ✓ Stimulerend
- ✓ Vormend en conceptueel

AMBITIES

- ✓ Ondernemen van droom tot resultaat
- ✓ Mijn vak Credit & Financial Management uitoefenen, blijven leren en ontwikkelen binnen dynamische en complexe werkomgevingen
- ✓ Het beste uit mijzelf en anderen halen
- ✓ Veel plezier hebben in alles wat ik onderneem, nieuwe kansen creëren en ontwikkelen
- ✓ Nieuwe paden betreden en innoveren

OPLEIDINGEN EN CURSUSSEN

| | |
|-----------|---|
| 2012 | Prince2 Foundation |
| 2008 | Consumentenkrediet NIBE |
| 2005 | Open Universiteit Nederland: Financieel Management III, Financiële Markten en Instellingen en Voortgezette Administratieve Organisatie |
| 2004 | NACM-FCIB Certified International Credit Professional |
| 2000-2003 | Commerciële vaardigheden, Effectief presenteren, Professioneel presenteren, Mastering Didactic Skills |
| 1992-1996 | HEAO bedrijfseconomie |
| 1990-1995 | Diverse interne cursussen bij werkgever zoals communicatie, conflicthantering, leidinggeven, functioneringsgesprekken en beoordelingsgesprekken |
| 1985-1987 | Sociale Academie Gemeenschappelijke Opleidingen Personeelwerk Hbo-opleiding Personeel & Organisatie |
| 1979-1981 | MEAO vrije richting |
| 1973-1979 | HAVO |

WERKERVARING

ONDERNEMER

CUBUS [TEN PAS MANAGEMENT & BEHEER BV] [10-1997 – HEDEN]

OWNER

Cubus is een nieuwe organisatie die zich richt op nieuwe Credit Managementconcepten, Creditstrategieën ontwikkelt, audits verzorgt, analyseert en implementeert, interim-management en projectmanagement. Daarnaast helpt Cubus organisaties en startups met ontwikkelingen van producten en diensten, marktplannen, beleid, businessplannen en persoonlijke begeleiding van ondernemers.

QUANTFORCE SOFTWARE BV [08-2016 – HEDEN]

CO-OWNER, PRODUCT EN BUSINESS DEVELOPMENT

Quantforce richt zich op het produceren en verkopen van Predictive modeling software alsook het aanbieden van aanverwante consultancy als begeleiding van maatwerk trajecten.

AAN DE AELDER ESCH [08-2012 – HEDEN]

OWNER

Exclusive Bed & Breakfast, Winnaar 2e prijs voor beste B&B in Nederland 2014

TRAINER, PRESENTATOR

- ✓ Trainer op gebied van Credit & Financial Management voor diverse [internationale] partijen
Onderwerpen: Credit Management partijen, opleidingsinstituten en banken. Onderwerpen: jaarrekening, kengetallen, juridische aspecten, credit risk, communicatie, onderhandelen, handelsinformatie, Debiteurenbeheer, query management. Markten: B2B, B2C, internationaal
- ✓ Spreker en moderator op congressen en seminars zoals Credit Expo, Nationaal Credit Management Congres, Modus Vivendi, KvK, Online Betaalcongres, CFO Congres.
- ✓ Ontwikkelen van module Credit Strategy voor multinational
- ✓ Opzetten structuur voor HBO-leergang Credit Management in opdracht van landelijk Opleidingsinstituut [2007-2008] en deelname beroepenveldcommissie [2009-2018]
- ✓ Credit Management trainingen verzorgen in Engels en Nederlands voor diverse partijen waaronder multinationals in west- en oost Europese landen
- ✓ Credit & Financial Management, presentatievaardigheden voor Credit Management consultants in

- opdracht van detacheringorganisatie
- ✓ Financial Management voor ondernemers [MKB] in opdracht van landelijk opleidingsinstituut
- ✓ Doelgroepen: Creditmanagers, debiteurenbeheerders, incassomedewerkers, Sales- en accountmanagers, C-level

CONSULTANCY EN MANAGEMENT

FOURCE AUTOMOTIVE [11-2018 / 02-2020]

FINANCE MANAGER A.I.

- ✓ Inzetten verbetertrajecten Billing, Cash & Collections processen B2C en B2B
- ✓ Optimaliseren van informatievoorziening, KPI's
- ✓ Synchronisatie tussen diverse regio's
- ✓ Verbetering performance teams en medewerkers
- ✓ Opmvolging vertrokken manager

SCHULDZORG BV [08-2016 / 02-2020]

CO-OWNER

Schuldzorg is een nieuwe dienst die namens schuldeisers de administratieve behandeling van schuldhulptrajecten ondersteunt. Schuldzorg is intermediair tussen de schuldeiser en de schuldhulpverlenende instantie. Belangrijkste doelstelling is om het administratieve proces vloeiend en snel te laten verlopen.

VESTING FINANCE [07-2018 / 08-2018]

INCASSO MANAGER A.I.

- ✓ Inzetten verbetertrajecten incassoproces
- ✓ Verbetering performance teams en medewerkers
- ✓ Vervanging afwezige leidinggevende

NCOI GROEP [11-2017 / 05-2018]

CREDIT MANAGER A.I.

- ✓ Zorg voor optimalisatie Collections processen, systemen en klantcommunicatie afgestemd op bedrijfsbeleid
- ✓ Managen van afdeling debiteuren
- ✓ Migratie naar andere Credit Management software
- ✓ Managen externe partners
- ✓ Opzetten structuur, rapportagemodellen, doelstellingen, KPI's

INTERNATIONAL CARD SERVICES [10-2016 / 11-2017]

BUSINESS MANAGEMENT CREDIT

- ✓ Zorg voor optimalisatie Collections processen, systemen en klantcommunicatie afgestemd op Corporate Strategy
- ✓ Voorbereiden en uitwerken van AFM Gap-analyse en periodiek AFM Dashboard
- ✓ Schrijven van de Credit Policy voor Collections
- ✓ Optimaliseren klantcommunicatie en afstemmen op de Collections policy en de AFM-leidraad
- ✓ Participeren in de projectorganisatie procesoptimalisatie Collections
- ✓ Schrijven vooronderzoek functionaliteiten Credit Management Applicaties
- ✓ Schrijven vooronderzoek samenwerking met derde partijen
- ✓ Initiëren project Monitoring derde partijen
- ✓ Definiëren Uitzichtloosheid en leggen link naar operationele processen en monitoring
- ✓ Definiëren doelstellingen en managementstructuur Collections

- ✓ Adviseren van de organisatie

S5 AGENCY WORLD [09-2015 / 09-2016]

CREDIT MANAGER A.I.

- ✓ [Her]structureren processen met oog op integratie van organisaties en applicaties
- ✓ Beheren en optimaliseren internationale portfolio België [Antwerpen] en Nederland [Rotterdam]
- ✓ Adviseren functionaliteiten Credit Management m.b.t. huidige financieel-administratieve applicatie en benodigde Credit Management applicatie.
- ✓ Ontwikkelen KPI's en rapportages

INTERNATIONAL CARD SERVICES [01-2016 / 04-2016]

INTERIM-MANAGER CREDIT CYCLE

- ✓ Opstellen kredietacceptatie beleid en vertalen naar operationele processen en werkinstructies voor betaalkaarten [zakelijk en consumptief] alsook consumptief krediet
- ✓ Beheren en optimaliseren processen kredietacceptatie
- ✓ Sturing geven aan 2 operationele afdelingen [45 fte]
- ✓ Bijdrage leveren aan nieuwe structuur
- ✓ Beheren van en participeren in diverse projecten waaronder KBC
- ✓ Ontwikkelen van KPI's en dashboards

ARVATO FINANCIAL SOLUTIONS [06-2014 / 05-2015]

CEO, MANAGER SALES EN OPERATIONS INCASSO

- ✓ Verantwoordelijk voor de Credit en Collections strategie
- ✓ Dagelijkse aansturing van de operatie
- ✓ Sales en Accountmanagement
- ✓ Portfolio analyse [CP en commissie portefeuilles]
- ✓ HR
- ✓ Aansturen van 25 personen
- ✓ Aansturen van business partners
- ✓ Performance management
- ✓ Change management [afbouwen organisatie en opzetten op andere locatie]

OXXIO - ENECO [06-2013 / 04-2014]

INTERIM CREDIT MANAGER

- ✓ Begeleiden van integratie van CM-afdelingen van Oxxio naar Eneco
- ✓ Aansturen van de dagelijkse operatie B2B, B2C, Bijzonder Beheer en CM Support
- ✓ Verzorgen van management rapportages
- ✓ Opstellen van budgetten en business cases en verzorgen van business analyses
- ✓ Participeren in en vormgeven aan projecten
- ✓ Leidinggeven aan afdeling van 30 personen
- ✓ Managen van externe partners
- ✓ Verbeteren performance van Credit Risk en Collections
- ✓ Managen van Strategic Business Partners

NYENRODE BUSINESS UNIVERSITEIT [05-2012 / 01 2013]

INTERIM CREDIT MANAGER

- ✓ Credit audit verzorgd
- ✓ Opschonen en reduceren debiteurenportefeuille
- ✓ Inventarisatie en optimalisatie O2C traject inclusief AOIC en contractuele toepassingen
- ✓ Herstructureren organisatie, doelstellingen, processen, AOIC, en systemen credit management
- ✓ Introduceren en implementeren CreditTools applicatie en payment tools
- ✓ Opzetten rapportagemodel, overleg- en escalatiestructuur
- ✓ Begeleiden, coachen en verhogen awareness medewerkers

INKASSIER [10-2010 / 04-2012]

DIRECTEUR OPERATIONS EN AFTER SALES

- ✓ Verantwoordelijk voor alle operationele processen binnen het kantoor en MT-functie
- ✓ Direct leidinggeven aan een groep van 12 personen, indirect 90 fte.
- ✓ Afdelingen: front office en callcenter, financiële dossieradministratie, information and events, juridische afdeling, special projects, relatie- en contractmanagement, after sales, opleidingen, hoofdproces [invoer, minnelijk, gerechtelijk, executie en deurwaarders]
- ✓ Herstructureren organisatie
- ✓ Optimalisering van processen en systemen
- ✓ Implementatie nieuwe incasso software
- ✓ Lead generatie voor new business

CREDIT YARD GROUP BV [10-2008 / 09-2010]

DIRECTEUR SALES EN MARKETING

- ✓ Positionering nieuwe businessunit, ontwikkeling website en marketingplan voor uitrol dienstverlening
- ✓ Opzetten Marketing & Communicatieplan 2010 Credit Yard Groep
- ✓ Ontwikkelen Salesplan 2010
- ✓ Ontwikkelen nieuwe salesstructuur en salesteam
- ✓ Directe aansturing Sales units Koopmarkt [portefeuilles] en Provisiemarkt [incasso]

DIRECTEUR OPERATIONS

- ✓ Herstructureren Operations organisatie
- ✓ Leidinggeven aan een team van 8 personen en indirect 180 personen
- ✓ Ontwikkeling competentie management
- ✓ Implementatie nieuwe incasso software
- ✓ Begeleiding diverse projecten [billing, datawarehouse, betaalregelingen, productinnovaties]
- ✓ Ontwikkelen nieuwe processen en business rules

LACENT BV [10-2007 / 09-2008]

MANAGER OPERATIONS

- ✓ Herstructureren en formeren van een centrale afdeling Operations, verantwoordelijk voor alle processen van Wehkamp Finance
- ✓ Ontwikkelen en implementeren van een kwaliteitsprogramma voor Operations
- ✓ Vernieuwing en implementatie van relevante infrastructuur
- ✓ [In]direct leidinggeven aan 60 mensen

WEHKAMP FINANCE BV [12-2005 / 09-2007]

BUSINESS MANAGER

- ✓ Opzetten strategie en visie voor nieuwe Finance entiteit
- ✓ Resultaat verantwoordelijk voor Finance entiteit
- ✓ Split tussen Retail en Finance vormgeven [juridisch en organisatorisch]
- ✓ Begeleiden due dilligence trajecten
- ✓ Begeleiden transformatieproces naar nieuwe entiteit
- ✓ Opzetten van Financial control en AO/IC
- ✓ Het opzetten en verzorgen van rapportages t.b.v. directie, RvC, afdeling en andere stakeholders
- ✓ Implementeren securitisatieproces
- ✓ Projectleider diverse projecten binnen de organisatie
- ✓ WFD-WFT-implementatie binnen de organisatie
- ✓ Productverantwoordelijkheid financieringen, verzekeringen en betaalvormen
- ✓ Beheren en uitbouwen van product- en marktproposities
- ✓ Beheren van Marketingprocessen in samenwerking [SLA] met zustermaatschappij.

- ✓ Vormgeven van Credit Risk Management van policy t/m operatie
- ✓ Vormgeven van Receivables Management van policy t/m operatie
- ✓ Voorbereiding nieuwe infrastructuur organisatie
- ✓ Opzetten stafafdeling [F&C, backoffice]
- ✓ Aansturen afdelingen [Policy & Analyse, Operations. Product & Marketingmanagement, Finance &

- ✓ Relatiemanagement toeleveranciers, SBP's en overheid
- ✓ Deelnemen in directie overleg en commercial committee
- ✓ [in]direct managen 80 mensen

NIKE [06-2005 / 12-2005]

CREDIT & CONTRACT MANAGER

- ✓ Beheer van distributeurcontracten CEMEA
- ✓ Risk Management distributeurs voor landen met verhoogd risico
- ✓ Beheer garanties, LC's en uitstaande vorderingen

ONDERNEMER EIGEN DETACHERINGS- EN TRAININGSORGANISATIES

Founder en owner Smit & Honig Credit Management Services, Smit & Honig Finance, Smit & Honig ICT en Credit Management Instituut

Van januari tot en met juni 2005: algemeen directeur bij een Credit Management organisatie, aan wie ik mijn Credit Management activiteiten van mijn eigen organisatie heb verkocht.

Van 1998 tot en met 2004 heb ik mijn eigen organisaties samen met een aantal partners opgericht, geleid en uitgebouwd. Eind 2004 heb ik de meeste activiteiten en/of deelnemingen verkocht.

Diensten:

- ✓ Detachering Credit Management [verkocht in 2004] → gemiddeld 25 fte
- ✓ Detachering ICT [verkocht in 2004] → gemiddeld 20 fte
- ✓ Detachering Finance [verkocht in 2003] → gemiddeld 10 fte
- ✓ Trainingen [open cursusprogramma en maatwerk] op gebied van Credit Management [verkocht in 2004]
- ✓ Verkoop van UK-software op gebied van Credit Management en Query Management
- ✓ Auditing op gebied van Credit Management
- ✓ Search & Recruitment
- ✓ Incasso-organisatie [verkocht in 2001]
- ✓ Taken en verantwoordelijkheden:
- ✓ Uitvoeren eigen consultancy opdrachten
- ✓ Begeleiding eigen consultants in hun opdrachten
- ✓ HRM, Sales & marketing, Operational management
- ✓ Financieel Management en Controlling
- ✓ Functie algemeen directeur
- ✓ Verzorgen van trainingen en presentaties

Eigen interim projecten uitgevoerd in de volgende omgevingen:

- ✓ Groep van wasserijen/ stomerijen [MKB]
- ✓ NIA-TNO, Organisatie voor technisch onderzoek [overheid]
- ✓ Stichting EVA, Gemeentelijke Zorgstichting in Centraal Nederland
- ✓ TNT, Vervoersdienst voor pakketten [top 500 organisatie]
- ✓ ATOS, Detacheringorganisatie op gebied van ICT [top 500 en een van de marktleiders]
- ✓ Arbounie, Arbo-organisatie [een van de marktleiders in Nederland]
- ✓ Abfin-Santander, Lease en financieringsmaatschappij [B2C, B2B]

LOONDIENSTBETREKKINGEN

In 1997 M&G, een incassobureau in het midden van Nederland. Functie: Manager detachering & training.

Van begin 1996 tot medio 1997: Berkel Benelux, handels- en productieorganisatie voor weeg- en snijapparatuur. Functie: Credit Manager.

Van 1990 tot begin 1996: Sijthoff Pers / Wegener, uitgever van regionale dag- en weekbladen. Functie: Credit Manager.

Van eind 1987 tot en met begin 1990: Eduard Bos, groep van grafische bedrijven. Functie: debiteurenbeheerder.

Van eind 1986 tot eind 1987: het ministerie van Justitie. Functie: medewerker financiële afdeling.

Van 1983 tot eind 1986: Drijfhout, handelsmaatschappij in edelmetalen. Functie: plaatsvervangend hoofd afdeling debiteurenadministratie.

OVERIG

Talenkennis

Nederlands, Engels: lezen, spreken en schrijven. Niveau: zeer goed.

Kennis van systemen

Microsoft Office, Exact, SAP, AFAS, CODA, Unit4, Microsoft Dynamics, Hyperion, Salesforce, ASSL-applications, OnGuard, CreditTools, MaxCredible, Main [CE-IT], CreditNavigator, Otho [Praclox], ICVS, FinForce, Assensia, Cwize.

Professionele interesses

Het bijhouden van vakliteratuur en economische verschijnselen.

Persoonlijke interesses

Bergsport, auto- en motorsport, golf, fitness, klassieke muziek, tuinieren, koken en verre reizen.