

Curriculum Vitae

1/2

Persoonlijke gegevens

Naam: Aaltjo de Vries
woonplaats: Dronten
telefoon & email: +31651811332 aaltjodevries@gmail.com
Geboortedatum & Afkomst: 09-04-1986 Nederlandse
In het bezit: Auto en rijbewijs B en Heftruckcertificaat

Opleidingen en trainingen

2021	onderzoek voor ondernemerschap		
2020	ondernemers training		
2011	3x Sales training, Karcher	WFM People	
2009 tm 2011	7x Sales training Bosch/diverse	WFM people	
2010	Heftruck certificaat	Jongeneel	Behaald
06-2008	MBO-4 Retail filiaalbeheerder	Deltion College	diploma behaald
02-2007	MBO-3 Retail eerste verkoper	Deltion College	diploma behaald
11-2006	MBO-3 Retail verkoopchef	Deltion College	diploma behaald
2003-2005	MBO-2 Retail verkoper	ROC deeltijd	diploma behaald
2005	Rijbewijs B		Behaald
1999-2003	VMBO-KBL	Ichthus College	diploma behaald
2001	Typediploma 180 a.p.m.	Ichthus college	diploma behaald

Werkervaring

01-2016 tot 7-2023	Rikken wonen Bezorger + montage, verschillende soorten meubels bezorgen en monteren bij klanten thuis. Voornamelijk Auping bedden. Financiële afwikkeling en eventuele klachtenafhandeling.	Dronten
09-2018 tot 7-2020	Flevomanege Vrijwilliger technische dienst.	Dronten
04-2016 tot 2018	De Randmeren allround verantwoordelijke voor winkel en vloot,	Biddinghuizen
03-2015 - 09-2015	De Randmeren Allround verantwoordelijke voor winkel en vloot, winkel en kassa openen en sluiten. Reserveringen, contracten afhandelen, boten uitgeven en terug controleren, boten reserveren. Een stuk onderhoud van de vloot en schoonmaken.	Biddinghuizen
01-2014 - 03-2015	Diverse tijdelijke banen	
07-2013 - 12-2013	Mak Aandrijvingen Magazijn medewerker, het idee was om na 3 maanden naar commercieel binnendienst te gaan. Echter is het hier niet van gekomen door flink verval van omzet.	Lelystad
01-2012 - 12-2012	A.S.F. Fischer Commerciële binnendienst; ASF Fischer is een grootschalige importeur in bevestigingsmaterialen. Verkoop stimuleren, offertes maken en orders binnenhalen. Technisch adviseren. Kansen analyseren en uitspelen.	Lelystad

2009 - 12-2011	WFM People	
	Diverse projecten in de marketing/sales.	
2009 - 2011	WFM people Project: Bosch Tools	Beuningen, divers
	Sales representative; verkoop stimuleren en promoten van Bosch-groep artikelen bij klanten en bij bouwmarktpersoneel.	
02-2011 - 08-2011	WFM people Project: Kärcher	Noord Nederland
	Vertegenwoordiger; verkoop stimuleren, relatiebeheer, adviseren, orders binnenhalen, zaterdagpromo verkopen, kansen in markt signaleren , mijn rayon had het beste gepresteerd.	
01-2010 - 01-2011	Jongeneel	Tiel, Nijmegen
	Commercieel Binnendienst; magazijnmedewerker; offertes maken adviseren telefonisch klantencontact en bali-verkoop. orders picken met heftruck, klanten helpen.	
2007 - 2011	Schoolreisplanner.nl	Culemborg
	Controleren website, actief nabellen van match voorstellen, zien van belangrijke marktveranderingen en mogelijkheden op marketing. Op de NOT beurs heb ik een week gestaan.	
2005 – 12-2009	Praxis Worebo.bv	Lelystad-Tiel
	afdelingsverantwoordelijke houtbouw; afdeling netjes maken, adviseren offertes maken, verkopen, bestellen, bestelling controleren en (theoretische)voorraadbeheer. Begonnen met weekendbaantje, vakanties daarna 40 uur. Verschillende stages gedaan en daarna weer 40 uur.	

Stages

MBO-4 2007	Gamma Stage	Zwolle
2007	Praxis Stage	Lelystad
Projecten:	eindpresentatie, organisatiestructuur, archiveren,budgetteren & budgetbewaking, desk research & fieldresearch, prijsbeleid, marketing, PR, oordeel verzorgingsgebied en plaats, exterieur, assortimentssamenstelling, lay-out, Routing, artikelpresentatie, servicebeleid, klachtenbeleid, onderhoudsplan, RI&E, Huisregels, personeel, opleidingsplan	
MBO-3 2006 - 2005	Praxis stage	Lelystad
Projecten:	leiding geven, presentatie en promotie, verkopen, klachtenafhandeling, kassabeheer, voorraadbeheer, derving plan,	

Eigenschappen

Doelgericht,overtuigend betrouwbaar, communicatief sterk Analytisch en empathisch

Referentie

Referentie op aanvraag