



[Peter Lokker](#) 13 mei 1970  
Woonplaats: Eindhoven  
Nationaliteit: NL

Mail: [peter@gvier.nl](mailto:peter@gvier.nl)  
Web: [www.gvier.nl](http://www.gvier.nl)  
Tel. : 06 452 89 222



Business Change Consultant  
Accreditatie persoonlijke-  
en teamassessments  
Business Entrepreneur  
NLP Master Practitioner  
NLP Practitioner  
Gecertificeerd Coach Z-  
Model of Change  
Trainer in:  
- Leiderschap  
- Samenwerken  
- Communicatie  
- Sales / Challenger Sales

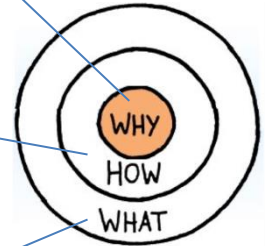
HEAO CE | Fontys  
Marketing | NIMA B  
Marketing | NIMA A  
MDS C | Rooi Pannen

Nederlands ●●●●●  
Engels ●●●●  
Duits ●●

Ik word gezien als een authentieke, capabele en loyale sparringpartner voor directie en management van het MKB bedrijf die op een praktische- en direct toepasbare manier de vertaalslag van de gekozen strategie naar management- en medewerker niveau vertaalt, ook op die niveaus gemakkelijk verbinding maakt, zaken implementeert en doelen realiseert.

**Mijn missie:** commerciële teams en organisaties op een authentieke wijze verbinden met prospects en klanten. Zodat zij gemakkelijker floreren en hun doelen behalen.

**Hoe?** Ik verbind de commerciële strategische ambitie aan de tactisch- operationele doelstellingen. En vertaal deze op praktische wijze naar management- en medewerker niveau. Ik help leidinggevenden en medewerkers om deze doelstellingen te realiseren.



**Wat?** Met een frisse, authentieke blik benutten we samen het aanwezige verbeterpotentieel. In plaats van standaard programma's en scripts ontwikkel ik programma's op maat en gaan we op een pragmatische manier direct in de praktijk aan de slag!

**DNA:** authentiek | sensitief- empathisch | verbindend | resultaatgericht | pragmatisch



#### ● **QVier | Interim- en Verbetermanagement**

Sterk in het maken van de vertaling van de strategie naar de tactisch- operationele organisatie en implementatie daarvan

#### ● **Interim- en verbetermanagement**

Aandachtsgebieden: sales, leiderschapsontwikkeling, communicatie, samenwerken, effectiviteit, efficiency, ondernemerschap, eigenaarschap, missie, visie, strategie en kernwaardenprogramma's

#### ● **Coaching**

Reflectie- en sparringpartner voor ondernemers & management  
Leiderschap management- & middlemanagement  
Salesmanagement & Insight Sales  
Team coaching  
Teamleiders  
Projectleiders  
Buitendienst adviseurs  
Binnendienst adviseurs  
Relatiemanagement  
Projectmanagement  
Servicedesk  
Callcenters

*Lees verder ...*

## Projecten

### *Performance Management | Vereijken Kwekerijen*

Performance management programma voor het teamleiders van de tactisch operationele organisatie

### *Strategie traject Sales | PHC*

Vertalen van de strategische koers naar een pragmatische en resultaatgerichte werkwijze. Het op basis daarvan herinrichten, opstellen en implementeren van een vernieuwd commercieel strategisch plan. Dit plan uitrollen bij team sales en coaching on the job van de sales adviseurs buitendienst

### *Sparringpartner - Adviseur directie | Plant Health Cure BV*

Als sparringpartner van de directie het uitvragen, concreet maken en opstellen van de strategische meerjarenplanning. Met als doel het creëren van structuur, groei en waarde voor toekomstige verkoop van de organisatie

### *Kernwaarden | Dela*

In relatie tot de strategische meerjarenplanning draagvlak en eigenaarschap creëren van het te lanceren kenwaardenprogramma voor medewerkers van de afdeling verzekeringen

### *Affiliatie programma | Rabobank Eindhoven -Veldhoven, -Dommelstreek en -De Kempen*

Ontwikkeling, implementatie en uitvoering van de (Rabobank) Ondernemers- en Middle Management Academy

### *HR Consultant | Coach - Cargo Service Europe*

Sparring partner directie, coaching MT en medewerkers, HR-ondersteuning en ondersteuning bij werving en persoonsgerichte gedragsontwikkeling medewerkers

### *Consultant | Van Ham Tenten & Podia BV*

Herinrichting organisatiestructuur, begeleiden MT, implementatie klant- en medewerker tevredenheid onderzoeken, gedragsontwikkeling projectleiders en implementatie van de HR-cyclus

### *Missie, visie en kernwaardenprogramma | Hoevenaars Licht, Geluid & Video*

Strategische sessies met directie en afspiegeling van het bedrijf ter vaststelling van de nieuwe missie, visie en kernwaarden om deze vervolgens te implementeren

### *Consultant | Coppens Metaal*

Strategie sessies en een missie, visie, kernwaarden traject. Cultuurprogramma middle management en begeleiding en implementatie van de nieuwe HR- en beoordelings-cyclus, overlegstructuren en het begeleiden en door ontwikkelen van het middle management

### *Projectmanager | Schaderegelcentrale verzekeraar Van Ameyde*

Begeleiding van diverse commerciële teams en het KCC, waarbij cultuur, proces- en organisatie inrichting centraal stonden, naast efficiënt-, effectief- en talentgericht werken

### *Sr Accountmanager a.i. | Inkasso Unie*

Beheer, onderhoud relatie en uitbouw omzet bij de key-accounts (waaronder VGZ, Interpolis en Achmea). Onderzoek en implementatie van nieuwe methodes van marktwerking en deze overdraagbaar maken binnen de organisatie. Verantwoordelijk voor aanbestedingen en tenders. Nauwe samenwerking met- en doorontwikkeling van de binnendienst en het KCC

## Werkervaring

### **2007 - 2010**

#### *Adviseur Markt & Producten | Achmea Rechtsbijstand*

Opzetten nieuwe afdeling en daarmee afdelingsoverschrijdend verantwoordelijk voor projecten, product implementatie en relatiemanagement. Klanten: Interpolis, Centraal Beheer, Avero en FBTO. Klanttevredenheid, procesverbetering, structuur aanbrengen in de productportfolio en (door)ontwikkeling nieuwe producten en -markten

### **2001 - 2007**

#### *Sr Relatiemanager | Interpolis Kredietverzekeringen*

Relatiemanagement van de key-accounts. Verzorgen van financiële producttrainingen, product (door)ontwikkeling en bedrijfspresentaties. Adviserend specialist van het distributiekanaal

### **1998 - 2001**

#### *Manager Front- & Backoffice | Aspa Projectinrichting*

Vestigingsmanager; verantwoordelijk voor: commerciële binnendienst, projectbureau, studio en secretariaat