

Etienne FRAIKIN



Rue des Français, 32
B - 4920 AYWAILLE



+ 32 (0) 474 / 24 01 37
+ 32 (0) 4 / 360 98 52



+ 32 (0) 70 / 403 201



etienne@eTchen.be
http://www.eTchen.be

DRIETALIG COMMERCIEEL DIRECTEUR 5 JAAR ERVARING

BURGERLIJKE STAND

- Gehuwd, zonder kinderen
- Belgische nationaliteit
- Geboren te Luik, op 23 april 1980
- Rijbewijs B

PROFESSIONELE ERVARINGEN

- Verkoop
Sinds okt. 2007 **UNIJE P GROUP N.V.**, MASTER IN COMMUNICATION
Commercieel en Marketing Directeur - Groep
Lid van het directiecomité
Coördinatie van de commerciële afdelingen
(*Editie, drukkerij, belettering*)
Uniformering van het bedrijfsimago en van de procedures
Reorganisatie en opvolging van de « editie » sector in Vlaanderen
Totstandbrenging van een **reporting** structuur
Ontwikkeling van het klantenportfolio en **cross-selling**
Diverse opdrachten voor het directiecomité
2005 - 2007 **BODART & GONAY N.V.** (*Belgisch fabrikant van brievenbussen en inbouwhaarden*)
Commercieel Directeur – Marketing Manager
Lid van het directiecomité en van de ondernemingsraad
Structureren en organisatie van de commerciële afdeling
Definitie en opvolging van de commerciële politiek (*B2B*)
Strategische coördinatie van het commerciële team (in- en extern)
Totstandbrenging van een B2B en B2C **marketingstrategie**
(reclame, events, persrelaties, innovatieve campagnes, ...)
Begeleiding van de **groei** van het bedrijf en van de bijhorende
veranderingsprocessen (*change management*)
Beheer van IT-projecten
 - Invoeren van een compleet **CRM**-pakket om het beheer van de contacten met de klanten te verbeteren
 - Lancering en beheer van de **nieuwe website** (www.b-g.be), met een extranet (voor de dealers) en mini-sites (events, virtuele showroom, ...)
Resultaten
Belangrijke groei in omzet : zo'n 100 % over 3 jaar
2003 – 2004 **Export Manager**
Structureren van de exportverkoop (Europa, VS, Japan)
Beleid en ontwikkeling van de buitenlandse dealers portfolio
Ontwikkeling van een export bedrijfscultuur
Resultaten
Systematische aanwezigheid in alle Europese landen
Belangrijke groei van de exportcijfers (circa 40 % van totale omzet)
2002 – 2002 **TRI-S – QUATRIS B.V.B.A.**, SOFTWARE SOLUTIONS AND SUPPORT
Account Manager – Sales Consultant
Beleid en ontwikkeling van klantenportfolio (voor CRM-software)
- Consulting
2005 – 2007 **NALIM N.V. – GROEP BODART & GONAY** Beheerder
(*Belgisch fabrikant van broodsnijmachines*)
2003 – 2007 **CDFG INVEST B.V.B.A.** Stichtend aandeelhouder en beheerder
(*Marketing consultancy*)
Sinds 2001 **HEC CONSULTING GROUP** (*jonge onderneming*) Stichtend aandeelhouder
- Onderwijs
2001 – 2003 **HEC • ULg** Leerling – Assistent « *Management Science* » & « *Optimisation* »
2002 **CSJ Chênée** Onderwijsstage « *Economische wetenschappen* »

VOORTGEZETTE OPLEIDING

- 2005 – 2006 **Krauthammer Management** – *Exemplarity and impact*
- 2003 – 2004 **HEC • ULg e-MIM** Internationale marketing en e-business (*vrije student*)
- 2001 – 2002 **Magotteaux sa** Eindejaarsproject : Het invoeren van een leidend productieplan met behulp van een ERP-software (BaaN)
- 2001 **5th Philip Morris Marketing Award** – 3^{de} positie
Case Study : *Kraft Lunchables*
- 2000 – 2002 **HEC • ULg** Aggregatie **AESS** van het hoger secundair onderwijs voor economische wetenschappen
- 1999 **Abo Akademi** Studiesemester in het **Engels**
Erasmus – *Turku, Finland*
- 1997 – 2002 **HEC • ULg** **Commercieel Ingenieur**
Oriëntatie : *NTIC, Internationale Relaties, Logistiek*
- 1993 – 1997 **CSJ Chênée** Secundair onderwijs
Oriëntatie : *Wiskunde, Wetenschappen, Moderne talen*
- 1991 – 1993 **BIM SEM** Secundair onderwijs in het **Nederlands**
Sint-Berthoutsinstituut – Klein seminarie, Mechelen

TALENKENNIS

- Moedertaal :
 - Frans
- Andere talen :
 - Nederlands Actieve kennis, zowel gelezen, geschreven als gesproken
1991 – 1993 : **Secundair onderwijs in het Nederlands**
Sint-Berthoutsinstituut – Klein seminarie, Mechelen
Diploma van het « **Certificaat Nederlands als Vreemde Taal** », hoogste niveau
 - Engels Actieve kennis, zowel gelezen, geschreven als gesproken
1999 : **Erasmus in het Engels**
Studiesemester bij Abo Akademi (Turku – Finlande)
 - Duits Basiskennis en begrip

INFORMATICA

- Bureautica Microsoft Office
- CRM SuperOffice
- Reporting Crystal Report
- Geïntegreerde systemen Brainstorming , BaaN, TC Production

PROFESSIONELE INTERESTEN

- Marketing
- Nieuwe Technologieën en Innovaties
- Internationale Relaties

HOBBIES

- Gastronomie & Wijnkunde
- Reizen
- Informatica, Media & Telecommunicatie

→ MIJN PROFESSIONNEEL DOEL ?

Een challenge, gebonden aan een « general of sales management » functie, binnen een bedrijf met menselijke omvang en internationale roeping, die evenwel strategische als operationele aspecten verenigt.

*Samen met mijn dynamiek en mijn ernst,
zijn mijn veelzijdige opleiding en mijn gevarieerde belangen
mijn voornaamste troeven.*

Zij zullen ons zeker de mogelijkheid geven om samen vooruit te gaan !