



Otto Brouwer

Business Improver

Contact

 Werkomgeving: Nederland

 [linkedin.com/in/ottobrouwer/](https://www.linkedin.com/in/ottobrouwer/)

Meer info?

Neem contact op met:
eugene.kuisch@in2improvement.nl
06-15200600

peter.holtkamp@in2improvement.nl
06-25633243

Expertisegebieden

- Finance
- Sales

Branche ervaring

- Automotive
- Branche Organisaties
- Horeca
- Gemeenten
- Onderwijs

Ik ben 7 jaar actief geweest in de sales en consultancy en heb talloze bedrijven geleerd te sturen op cijfers. Sinds 6 jaar ben ik zelfstandig ondernemer, maar ben hierbij collega ondernemers blijven helpen met cijfermatige vraagstukken.

Als zelfstandig ondernemer leer je alle facetten van een bedrijf goed kennen en ben je daar ook bij betrokken. Of dit nu personeelsbeleid, marketing of financiën is. Ik heb de afgelopen 6 jaar geleerd dat mijn financiële inzicht en de mogelijkheid om mijn cijfers met collega ondernemers te vergelijken, mij geholpen heeft mijn bedrijf efficiënter en effectiever aan te sturen.

Cijfers geven je inzicht in het presteren van je bedrijf. Door deze cijfers periodiek te beoordelen en daar acties aan te verbinden, zorg je ervoor dat je continu blijft verbeteren. Immers is stilstand achteruitgang. Als je deze cijfers kan vergelijken met collega's uit jouw branche of vakgebied weet je daarmee gelijk waar eventuele winst te behalen valt. Door middel van een overzichtelijk dashboard krijg je een hands-on methode aangereikt om jouw bedrijf op cijfers te sturen en te verbeteren.

Mijn toegevoegde waarde

- ongevraagd advies geven
- analytisch sterk
- doortastend
- loyaal



Otto Brouwer

Business Improver

Opleiding

Senior Account Management
2010 – 2011 | HAN

Commerciële Economie
2004 – 2008 | Hogeschool IVA

Loonadministratie / Boekhouden
2002 – 2003 | ROC

Trainingen

- Persoonlijke Effectiviteit
- Effectief Leiderschap
- Consultative selling
- Projectmanagement

Trainer

- Leermeesterschap
- Office
- Personeelsbeleid

Vaardigheden

Talen

Nederlands ★★★★★
Engels ★★★★★

Software

MS Office ★★★★★
SAP ★★★★★
Unit4 ★★★★★

Ervaring

Restaurant Le Brasseur | Ondernemer

2014 – heden

Samen met mijn broer Marijn Brouwer heb ik op 1 oktober 2014 ons restaurant gestart. Ik ben verantwoordelijk in de rol van bedrijfsleider en als taken heb ik: boekhouding, personeelsbeleid, marketing, verkoop, inkoop en aansturing bediening. Daarnaast bestuurslid bij lokale ondernemingsvereniging Hart van Maarssen en penningmeester van regiobestuur Stichtse Vecht van Koninklijke Horeca Nederland.

Key Account Manager

2009 – 2014 | Innovam Groep

Verantwoordelijk voor het beheren van relaties en contracten van key accounts. Hierbij een belangrijke rol in projectmanagement van grote (inter)nationale projecten. Voor deze projecten stuur ik teams aan variërend van 5 tot 12 professionals aan. Voor onze klanten vertalen wij een ontwikkelbehoefte naar een kennisbehoefte en zoeken hierbij de juiste vorm van kennis overdracht. Mijn klantenportfolio bestaat uit importeurs, brancheorganisatie zoals BOVAG en VNA, lease- en financieringsmaatschappijen en top 50 dealerholdings.

Business Development

2008 – 2009 | Innovam Groep

Verantwoordelijk voor alle commerciële en management trainingen. Hiervoor leiding geven aan de planning- en administratieafdeling, bepalen van inkoopbeleid, opstellen van afdelingsbegroting en optimalisatie processen. Daarnaast verzorgen van projectmanagement voor grote nationale en internationale projecten.

Referentie

Voor een referentiecheck kan er contact worden opgenomen met Bas Luichjes, Eigenaar van Later Academy.