

Personalia:

Naam: P.D.E. van Damme
Voornaam: Patricia
Adres: Savooyaardsweg 2, 4522 PA Biervliet

Telefoonnummer: 06-30632651
E-mail: patricia@vandammeverbindt.nl



Professional in: customer & employee experience, leiderschap, ontwikkeling, mensgerichte aandacht, verandering.

Werkterreinen: marketing, communicatie, sales, (performance) management, business development, team ontwikkeling, (cultuur)veranderingstrajecten.

Persoonlijke kenmerken:

- o Flexibele, communicatief sterke en **creatieve** ondernemer
- o Hands-on, daadkrachtig (no-nonsense), gestructureerd en **resultaatgericht**
- o Enthousiaste, verbindende **mensgerichte** leider
- o Realist met **humor**, zelfkritisch en -reflecterend

Waar ik in uitblink:

- Op en top vrouwelijke en gevoelsmatige aanpak
- Oog voor detail
- Open en discreet
- Correct en rechtvaardig
- Zoeken van duurzame en zinvolle aanpak / oplossingen
- Eenvoudig en doeltreffend
- Permanent leren en groeien
- Walk your talk
- Act into the moment

Wat ik niet (meer) kan:

- Energie steken in zinloze trajecten
- Luchtballen blazen
- Mijn tijd verliezen
- Werken zonder mandaat
- Competitie zonder passie

Werkervaring:

APRIL 2018 - HEDEN:

Directeur/Eigenaar Van Damme Verbindt

Standplaats: Terneuzen (Biervliet)

Coaching, (project)management en advies ten aanzien van Customer Experience met focus op ontwikkeling en beleving. Ontwikkeling van teams en leiderschap en beleving van klanten en medewerkers.

Docent Inleiding Management Vaardigheden bij Avans Deeltijd in Breda

Trainer opleiding 'Integrale Life Coach' bij Centrum Openmind in Lovendegem (Gent, België)

Directeur/Eigenaar Begheynhof

Standplaats: Terneuzen (Biervliet)

(Concept)ontwikkeling, management en beheer van upmarket verblijfsrecreatie.

SEPTEMBER 2017 TOT APRIL 2018:

(Interim)Directeur Relatiemanagement ABN AMRO MeesPierson Rotterdam

Standplaats: Rotterdam

Gedurende 8 maanden naast verantwoordelijkheden als directeur in Zeeland ook waarnemend Directeur Relatiemanagement in Rotterdam met als belangrijkste opdracht een team van 25 mensen, variërend in rol, door reorganisatie loodsen. Naast het coördineren en leiden van business as usual vooral veel aandacht voor het coachen van individuele medewerkers naar de nieuwe 'to be' situatie.

MEI 2013 TOT APRIL 2018:

Directeur ABN AMRO MeesPierson Zeeland

Standplaats: Goes

Verantwoordelijk voor ABN AMRO MeesPierson in Zeeland, bewaking van hoogstaande en passende dienstverlening aan relaties van ABN AMRO MeesPierson, positionering en uitbouw van het merk in Zeeland en aansturing van lokaal management en medewerkers. Onderdeel van landelijk MT. Bewezen succesvol in structurele verbetering van medewerkers- en klanttevredenheid.

OKTOBER 2011 TOT MEI 2013:

Project manager Segment Offering, Business Development / Strategy / Marketing ABN AMRO Private Banking International

Standplaats: Amsterdam

Verantwoordelijk voor (internationale) marktanalyse, -diagnose en in samenwerking met onderliggende units behorend bij Private Banking International (België, Frankrijk, Duitsland, Azië, Midden Oosten), ontwikkeling en implementatie van segment aanpak, met als uiteindelijk doel:

- Verhoging van Assets under Management en winstgevendheid Private Banking International
- Beter aansluiten op klantbehoeften (klant centraal)
- Efficiënter benutten van best practices tussen de verschillende units (knowledge sharing) teneinde samenwerking en continue verbetering van de klant processen te borgen.

JUNI 2005 TOT OKTOBER 2011:

Head of Marketing, Sales Management & Communication ABN AMRO PC EGM

Head of Business Development ABN AMRO Private Banking BeLux

Standplaats: Antwerpen

Verantwoordelijk voor de strategie, ontwikkeling, implementatie, coördinatie en voortgangsbewaking van alle marketing, sales management en communicatie gerelateerde activiteiten en projecten binnen de bij European Growth Markets horende Private Banking units (UK, Jersey, Gibraltar, Marbella, België, Luxemburg, Denemarken, Portugal, Monaco, Nice).

JANUARI 2003 TOT JUNI 2005:

Senior medewerker Sales Management bij ABN AMRO Private Clients Nederland

Standplaats: Amsterdam

Verantwoordelijkheden:

- Ontwikkelen, samenstellen en implementeren/communiceren Product Marketing Calendar.
- Vanuit sales optiek bijdragen aan nieuwe product lanceringen (in samenwerking met collega's van Products en Marketing), organiseren en geven van road shows (zowel voor interne als externe klanten), monitoren van voortgang van de productverkoop en het verzorgen van de (interne) communicatie hieromtrent (incl. trainen en opleiden van de sales force).

- Managen van projecten die vanuit het 'hoofdkantoor' werden uitgerold in het kantorennet. Vertalen van beleid naar praktijk. Hierbij vertegenwoordigen van de (commerciële) medewerkers en het bewaken van hun belangen voor wat betreft het voorzien in juiste en tijdige communicatie, ondersteunende materialen, trainingen/ opleidingen etc.
- Performance management traject: linking pin tussen alle betrokken partijen en afdelingen bij het doorlopen en bewaken van traject, met als uiteindelijk doel individuele SMART doelstellingen voor alle functies binnen de organisatie. Het verzorgen van de implementatie inclusief communicatie (intern) en trainingen/ opleidingen van alle direct betrokkenen, waaronder management en coaches/ leidinggevendenden.

MAART 2000 TOT JANUARI 2003:

Vermogensmanager bij Schretlen & Co (Private Bank Rabobank)

Standplaats: Amsterdam

Verantwoordelijk voor:

- Acquisitie en bouwen eigen klantenportefeuille, door middel van onderhouden en verder uitbreiden eigen netwerk (onder andere bij de Rabobank). Actief vertegenwoordigen van Schretlen in de lokale markt.
- Relatiemanagement: het onderhouden en verdiepen van contacten en relaties met de klanten met als doel het verder verhogen van de klanttevredenheid.
- Portefeuillemanagement: het plannen en beheren van de vermogens van je klanten. Door het analyseren van de huidige financiële situatie en de wensen voor de toekomst een stappenplan definiëren hoe deze wensen en doelen te realiseren. Vervolgens stappenplan samen met de klant opvolgen en uitvoeren. Continue bewaken van de voortgang en waar nodig plan in overleg met de klant aanpassen.

SEPTEMBER 1996 TOT MAART 2000:

Private Banker ABN AMRO

Standplaats: Den Haag

Verantwoordelijk voor:

- Acquisitie en bouwen eigen klantenportefeuille.
- Netwerk bouwen en actief onderhouden; gezicht vormen namens bank in de lokale markt.
- Relatiemanagement (vermogensadvies in breedste zin van het woord, inclusief beleggingsadvies)

1995/1996:

Commercieel Assistent Private Banking ABN AMRO (Den Haag)

1994/1995:

HBO trainee ABN AMRO regio Den Haag

Opleidingen:

- 2019: Masterclass Customer Journey (Business Experience College, Maarn)
- 2018: Post HBO opleiding 'Coachen met ziel en zakelijkheid' (Blankenstijn & Partners, Wageningen)
- 2018: Masterclass Burn out Bore out (Centrum Open Mind, Gent, België)
- 2018: Opleiding Systemisch Leiderschap (Centrum Open Mind, Gent, België)
- 2015: Post HBO Leergang Vermogensplanner (Dukers & Baelemans)
- 2015: WFT Basis, Consumptief Krediet, Vermogen
- 2011/2012: Opleiding tot Familie- en Organisatie coach (Centrum Open Mind, Gent, België)
- 2007/(2008): Master in Management Consultancy (Erasmus Universiteit Rotterdam)
- 2007: ABN AMRO Leadership Programme (Chicago, USA)
- 2005: Leergang Financiële Planning voor Private Bankers (ABN AMRO)
- 2003/2005: Diverse (interne) management/coachings trajecten/trainingen
- 2000/2002: Postdoctoraal Financieel- en Beleggingsanalist (CEFA) (Vrije Universiteit Amsterdam)
- 1996/97: Basis en voortgezette leergang Private Banking (ABN AMRO)
- 1995: Alle interne én NIBE opleidingen behorend bij HBO Traineeship ABN AMRO
- 1990/1995: Hogere Europese Beroepen Opleiding (European Studies), afstudeervariant bedrijfsmanagement (Den Haag)
- 1987/1990: HAVO
- 1983/1987: MAVO

Behalve de master opleiding (Erasmus Universiteit) zijn alle bovenvermelde opleidingen afgerond met diploma of, afhankelijk van type, een certificaat.

Talenkennis:

- o Nederlands, uitstekend (zowel mondeling als schriftelijk)
- o Engels, zeer goed (zowel mondeling als schriftelijk)
- o Frans, matig (lezen en begrijpen geen probleem, spreken en schrijven minder)
- o Duits, redelijk (lezen en begrijpen geen probleem, spreken en schrijven minder)