

CURRICULUM VITAE

Persoonlijke gegevens

| | |
|--------------------|--------------------------------|
| Naam | Wouter Van Berlamont |
| Adres | Okegembaan 140B 9400 Ninove |
| Telefoon | 0484 08 95 09 |
| E-mailadres | Wouter@blustrada.be |
| Geboren | in Aalst op 24 april 1976 |
| Nationaliteit | Belg |
| Burgerlijke status | Gehuwd, 2 kindjes |

Relevante werkervaring

2015 – Heden

Zaakvoerder BluStrada

Zelfstandig Business Consultant in Sales Coaching – Business Development – Implementatie – Communicatie

- Sales Coaching
 - Sales training
 - Coaching – on – the – job
 - Actief Account Manager
- Business Development
 - Ontwikkelen en creëren van nieuwe projecten en extra sales
- Implementatie
 - Advies en actiepunten uitwerken en integreren in de organisatie
 - Interim Management
- Communicatie
 - Interne communicatie
 - Externe communicatie

2013 – 2014 Allergan Hoeilaart

National Sales Manager Medical Devices Benelux

- Verantwoordelijk en aansturen van een team van 6 product specialisten
- Beheer van marketingbudget en activiteiten
- Opstellen Business- en marketing plan
- Beheer consignatie
- Coaching in the field
- Geven van salestrainingen
- Integratie van Business Consultants in sales
- Key-account management
- Project Management

2011-2012 Allergan Hoeilaart

Sales Supervisor Health Belgium

- Verantwoordelijk voor het management van België
- Aansturen van 2 product specialisten
- Project Management
- K-accounts

2009 - 2010 Allergan Hoeilaart

Product Specialist Health (Obesitas)

- Promo, verkoop en assistentie aan Algemene Chirurgen met Maagband op consultatie en OK
- Promo, verkoop en assistentie aan Gastro-enterologen met Maagballon
- Promo naar Diëtisten, Verplegend Personeel, Endocrinologen
- Project Management

- 2007- 2009 Ortho-Medico Herzele
Sales Manager Benelux
- Leiding geven aan een team van 5 vertegenwoordigers
 - Bepalen en opstellen van Business- en marketingplan
 - Aantrekken nieuwe leveranciers
 - Leiden van vergaderingen
 - Geven van presentaties aan klanten, medewerkers en toekomstige leveranciers
- 2003-2007 Ossur/GII Eindhoven
Area Manager Belgium
- Bezoeken specialisten Orthopedie/Reumatologie/ Fysiotherapie met knieorthesen ter promotie van GII.
 - Bezoeken verstrekkers/bandagisten/aankoopverantwoordelijken met knieorthesen en uitwendige prothesen voor onderste ledematen voor de promotie, technische ondersteuning en verkoop van het productengamma.
 - Organiseren van salesevenementen en geven van verkoopstrainingen.
 - Maken van jaarplannen en opstellen van jaarbudgetten in samenwerking met Sales Director.
 - Regio: gans België
- 1998–2003 Vitasport Dendermonde
Vertegenwoordiger
- Stijging omzet.
 - Bezoeken van Sportwinkels/Fitnesscentra/Fietswinkels/Cardiologen met sportartikelen, waaronder Polar hartslagmeters ter promotie,verkoop of technische ondersteuning van deze artikelen.
 - Productverantwoordelijke.
 - Verantwoordelijke voor alle interne en externe opleidingen en presentatie

Studies

- 2014 Duke Corporate Education Parijs
 Mastering Coaching Skills
 Leading and Managing a sales team to high performance
- 2006-2007 Instima Ehsal, Brussel
 Post-universitair diploma: De essentie van Sales Management
- 2001 Krauthamer Brussel
 Verkoop: De actieve referentie
- 1996-1998 Katholieke Hogeschool Brussel Brussel
 Regentaat Lichamelijke Opvoeding
 Optie: Bewegingsrecreatie
 Afgestudeerd met Onderscheiding
- 1995-1996 Sint-Lucas Gent
 Architectuur
- 1989-1995 Sint-Jozefscollege Aalst
 Eerste drie jaar: Getuigschrift Lager Secundair Onderwijs
 Laatste drie jaar: Getuigschrift Hoger Secundair Onderwijs,
 afdeling: Wetenschappelijke A

Talenkennis

- Nederlands: moedertaal
- Engels: lezen, spreken en schrijven
- Frans: lezen, spreken en schrijven in mindere mate

Bijkomende vaardigheden

- Vlot gebruik van Officeprogramma's Word, Excel, Powerpoint en Outlook

Interesses en engagement

- Lid van volleybalclub 'KWB-Atom'
- Fervent skiër, motorliefhebber, sportfanaat