



- JANA TIJM -

BIDMANAGER &
BUSINESS DEVELOPER

CONTACT

- ▶ 06 31 9 45 456
- ▶ jana@tijmadvice.com
- ▶ www.tijmadvice.com
- ▶ linkedin.com/in/janatijm/

PERSOONLIJK

- ▶ Geboren 1976 in Duitsland.
- ▶ Getrouwd, dochter.
- ▶ Woonachtig in Haarlem.

VAARDIGHEDEN

- ▶ Bidmanagement
- ▶ Business Development
- ▶ Projectmanagement
- ▶ Nederlands, Engels, Duits, Zweeds.

CURSUSSEN

- ▶ Miller Heiman: Stragic & Conceptual Selling
- ▶ Instituut Regina Coelhi: Schrijfvaardigheid

OPLEIDING

- ▶ Bedrijfskunde (HBO), Technische Fachhochschule Wildau, Duitsland, 1996 - 2001
- ▶ Environmental Science (WO), Fernuniversität Hagen, Duitsland, (niet afgerond) 2008 - 2015

PROFIEL

16 jaar ervaring als Business Developer binnen de zakelijke dienstverlening. Gericht op het winnen van business door het schrijven van klantgerichte offertes en overtuigende presentaties. De ontwikkeling van een onderscheidende propositie met een duidelijke toegevoegde waarde voor de klant staat centraal.

WERKERVARING

ZELFSTANDIG ALS BUSINESS DEVELOPER, TijmAdvice, Haarlem
01/2017 – heden

- ▶ Advies en hands-on support voor het winnen van business voor professional services (accountants, adviseurs, advocaten).
- ▶ Ontwikkeling van proposities, schrijven van offertes en presentaties, trainingen en commerciële toolkits met teksten en best practices.

BIDMANAGER AI, KPMG, Amstelveen
01/2017 – 6/2017

- ▶ Projectmanager en schrijvende pen voor aanbestedingen en offertes.
- ▶ Klankbord en coach voor presentaties.

BUSINESS DEVELOPER, Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn, Den Haag
06/2015 – 12/2016

Het spreekwoordelijke schaap met vijf poten.

- ▶ Jaarplannen en proposities voor secties, sectoren en accounts.
- ▶ Pitches, aanbestedingen, presentaties en klantgesprekken.
- ▶ Ontwikkeling van een offerte toolkit (database met teksten en best practices).

BUSINESS DEVELOPER, KPMG, Amstelveen
10/2011 – 04/2015

- ▶ Acquisitie van nieuwe cliënten en uitbouw van bestaande relaties.
- ▶ Ontwikkelen account en sector strategie (themas, relaties).
- ▶ Profilering dmv publicaties.

ACCOUNTMANAGER BANKING, KPMG, Amstelveen
04/2011 – 09/2011

- ▶ Identificeren van nieuwe business kansen.
- ▶ (Internationale) offertes en presentaties.

BIDMANAGER, KPMG, Amstelveen
01/2007 – 03/2011

- ▶ Projectmanagement en strategisch advies voor het winnen van aanbestedingen en offertes (compliance, deadlines).
- ▶ Ontwikkelen keymessages, onderscheidend vermogen, toegevoegde waarde en vernieuwende formaten voor presentaties.
- ▶ Toolkit (database met teksten, tips & trucs) en interne trainingen.

TEAMLEADER EN KEYACCOUNTMANAGER, Barentz, Hoofddorp
08/2004 – 12/2006

SALES & CUSTOMER SERVICE
08/2003 – 07/2004

MARKETING ASSISTENT, Cima Stadtmarketing, Lübeck (D)
02/2001 – 10/2002

- ▶ Offertes, events, redactie publicatie CimaDirect