

**Naam:** Ed van der Nol CCM®  
**Website:** [www.edvandernolccm.nl](http://www.edvandernolccm.nl)  
**Telefoon:** +31 (0)6 25 24 24 61  
**E-mail:** [edvandernol@outlook.com](mailto:edvandernol@outlook.com)  
**Adres:** Lange Dwarsstraat 34  
2801 EJ Gouda



## Profiel:

Ik ben een energieke, enthousiaste en leergierige probleemoplosser.

Dat speelt een centrale rol in mijn werk, maar ook in mijn persoonlijke leven. Ik help vaak mensen, die in hun leven en/of bij instanties vastlopen en zelf geen oplossingen zien.

Bij opdrachtgevers voel ik mij snel thuis. En zij hebben heel vlot het gevoel dat ze mij al jaren kennen. Dat zorgt voor een goede en prettige basis voor samenwerking.

Als interim professional wissel ik graag management en ondersteunende rollen met elkaar af. Ik kijk zowel naar fulltime als parttime opdrachten. Daarnaast ben ik als consultant, trainer en coach inzetbaar. Elke dag in dit werk is enerverend en geeft mij de kans om bedrijven en organisaties vooruit te helpen. Dat verveelt nooit. Sterker nog, dat smaakt altijd naar meer.

## Competenties:

Een aantal competenties, die mij in mijn werk goed van pas komen zijn:

*communicator, out-of-the-box denker, resultaatgericht, mensgericht, klantgericht, probleemoplosser, taalvaardig, spin-in-het-web rol, teamspeler, verbinder, innovatief, sparringpartner, tactvol, toegewijd, doorzetter, overtuigingskracht, verantwoordelijk, zelfstandig, ondernemend, flexibel, hands on, sociaal, omgevings- en zelfbewust, proactief, organisator, people manager, energiek, enthousiast, inspirator, transparant, integer, loyaal.*

## Werkervaringen:

*Mijn zelfstandige opdrachten (vanaf 2012) lopen via bemiddelaars uit mijn persoonlijke netwerk. Die relaties zijn vertrouwelijk en er gelden afspraken en regels (vertrouwelijkheid, privacy, geheimhouding, e.d.) over het delen van gegevens.*

*Mijn laatste opdrachtgevers zijn **BNP Paribas (2021-2022) en Hiltermann Lease (2022-heden)**. Deze hebben mij recent nog toestemming gegeven om informatie te delen.*

*Uiteraard kan ik andere opdrachtgevers uit voorgaande jaren altijd om toestemming vragen.*

*M.b.t. het delen van informatie over opdrachtgevers, zoals inhoudelijke zaken over opdrachten, namen en gegevens van contactpersonen, moet ik mij aan de gemaakte afspraken houden. De informatie, die op deze en volgende pagina's beschikbaar is, is toegestaan.*

*Ik heb de werkervaringen opgedeeld in twee periodes:*

- A. Samenvatting interim opdrachten laatste 5 jaar.*
- B. Totaaloverzicht (werkgevers).*

## **A. Samenvatting interim opdrachten laatste 5 jaar:**

### **1. Autoleasebedrijf (Hiltermann Lease):**

Juli 2022 - heden (32 uur met flexibiliteit naar meer uren indien nodig)

- *Analyseren en beoordelen van zakelijke kredietaanvragen (operational en financial Lease).*
- *Uitvoeren van risicoanalyses en kredietrevisies.*
- *Analyseren van jaarrekeningen.*
- *Onderhouden van contacten met betrokken accountmanagers.*
- *Bijdragen aan verbeteren acceptatiebeleid.*
- *Participeren in diverse ontwikkelingen binnen bedrijf met oog op verbeteringsmogelijkheden voor korte en langere termijn.*
- *Feedback en advies m.b.t. allerlei relevante onderdelen*
- *Opdracht 3 x verlengd*

### **2. Internationale Bank (BNP Paribas):**

Juli 2021 - Juni 2022 (fulltime)

- *Teamleider projectgroep controle procedures acceptatie kredietaanvragen.*
- *Meewerkende coach.*
- *Controle/beoordeling (krediet)acceptatieproces automotieve, toepassing intern en extern beleid, aanwezigheid vereiste stukken, correctheid berekeningen.*
- *Herbeoordeling (her)controles.*
- *Follow up naar klanten:*
  - *Oplossen issues niet complete dossiers.*
  - *Oplossen issues (deels) niet terecht verleende kredieten.*
  - *Oplossen ander voorkomende issues.*
- *Rapportage en overleg met management operations, acceptatie, risk, fraude en legal.*
- *Doen van aanbevelingen voor operations, acceptatie en beleid.*
- *2 teams aangestuurd (en meewerkend coach).*
- *Opdracht 2x verlengd.*
- *Boven target gepresteerd.*

### **3. Opdrachtgevers**

Januari 2020 - Heden

- *Korte consultancy opdrachten.*
- *Trainingen, workshops en coaching (online).*

### **4. Logistieke organisatie:**

April 2019 - Mei 2021 (parttime, incl. onderbreking van 3 maanden in 2020).

- *Verantwoordelijk voor Credit policies, kredietlimieten, beoordelen (nieuwe) klanten en doorloop orderstroom (team van 5 personen).*
- *Contact met marketing- en sales afdelingen en klanten/prospects en 3rd parties.*
- *Managementrapportage en -overleg.*

### **5. Overheidsorganisatie:**

Juni 2020 - April 2021 (parttime)

- *Ondersteunende functie Schuldendomein.*
- *Contacten en samenwerking met meerdere teams binnen organisatie en met meerdere gemeenten.*
- *Inbrengen suggesties voor verbeteringen.*

## **6. Financiële organisatie**

Januari 2020 - Juni 2020 (deels parttime - deels fulltime)

- *Aansturen teams (totaal: 14 personen).*
- *Kredietacceptatieproces.*
- *Interne en externe incasso.*
- *Coaching on the job*

## **7. Logistieke organisatie:**

Mei 2018 - Juni 2019 (training en coaching: totaal 11 personen)

- *Kredietacceptatie: kredietbeoordeling, lezen rapporten (cijfers en informatie), andere relevante en actuele informatie achterhalen, interpreteren en gebruiken.*
- *Telefonische incasso: theorie, rollenspellen, opdrachten.*
- *Interne en externe incasso: aanmanen, bellen, klachtentraject, 3rd party incasso, deurwaarders, advocaten, juridische aspecten.*
- *Time management: theorie, modellen, opdrachten, practice on the job, quality working time.*
- *Teamwork: haal het beste uit je zelf en uit anderen, de kracht van complementair denken en werken.*

## **8. Logistieke organisatie:**

Mei 2018 - April 2019 (deels parttime - deels fulltime)

- *Verantwoordelijk voor meerdere teams (totaal 18 personen).*
- *Kredietacceptatie, betalingsverwerking, interne en externe incasso, juridische zaken.*
- *Managementrapportage en -overleg.*

## **9. Financiële organisatie:**

Oktober 2017 - April 2018 (training en coaching: totaal 33 personen)

- *Kredietbeoordeling, lezen van rapporten (cijfers en informatie), andere relevante en actuele informatie achterhalen, interpreteren en gebruiken.*
- *Intern en extern gesprekken voeren over kredietaanvragen en -beoordelingen.*

## **10. Onderwijsinstelling (Ierland)**

Februari 2017 - Februari 2018 (training: totaal 23 personen)

- *Strategisch Credit Management (Focus on future cashflows).*
- *Teammanagement (people management).*
- *Waardecreatie: bestaansrecht van een onderneming.*
- *Life, career, business and working goals: setting priorities.*

## **11. Overheidsorganisatie (Ierland):**

December 2016 - Maart 2018 (parttime)

- *Audit organisatie, presentatie advies, schrijven en presenteren plan van aanpak.*

- *Aansturen (totaal 37 personen) uitvoering plan van aanpak: financieel-administratief, procedures en processen, IT/automatisering, cashflowmanagement, order to cash traject, 3rd parties, Juridische zaken.*
- *Managementrapportage en -overleg.*

#### **12. Energieorganisatie:**

April 2016 - December 2016 (deels parttime - deels fulltime)

- *Aansturen team (totaal 8 personen).*
- *Interne en externe incasso.*
- *Juridische zaken.*
- *3rd parties.*
- *Coaching on the job.*

#### **13. Energieorganisatie:**

Mei 2016 - November 2016 (training en coaching: 8 personen)

- *Interne en externe incasso.*
- *Juridische aspecten.*

#### **14. Zorgorganisatie:**

Januari 2015 - April 2016 (parttime)

- *Aansturing project (totaal 31 personen).*
- *Centralisatie processen en activiteiten, automatisering, teams/vestigingen.*
- *Beoordelen en selecteren bestaande medewerkers.*
- *Selecteren en aannemen nieuwe medewerkers.*
- *Coaching on the job.*

#### **15. Zorgorganisatie**

Mei 2015 - Juni 2016 (training: 22 personen)

- *Interne en externe incasso: aanmanen, bellen, klachtentraject, 3rd party incasso, deurwaarders, advocaten, juridische aspecten. Theorie, opdrachten, rollenspellen.*
- *Time management: theorie, modellen, opdrachten, practice in the job, quality working time.*
- *Teamwork: haal het beste uit je zelf en uit anderen, de kracht van complementair denken en werken. Inclusief testen en praktijkopdrachten.*

Een selectie van (via bemiddeling gekregen) opdrachtgevers, waar ik de afgelopen jaren interim opdrachten voor heb uitgevoerd:

- KPN, Friesland Campina, LOI, KVK, ANWB, NS;
- BNP Paribas (Personal Finance), Rabobank, ING Bank, AEGON, VW Pon Financial Services;
- Achmea, CZ, Havenziekenhuis Rotterdam, UMCG;
- Gemeenten Rotterdam, Amsterdam, Gouda, Vianen, Eindhoven;
- Eneco, Essent, Engie, Renewi e.a.;
- Silicon Graphics, Cray computers, Ashland, Valvoline;
- Connect Ireland, overheid Ierland/Dublin;
- Irish Credit Management, Trinity College, DBS;
- Maersk, Kuehne + Nagel, Idealogistic Verhoeven, Thyssen Krupp;

## **B. Totaaloverzicht (werkgevers) Ierland**

2013 - heden

- *Vanaf 2013 ben ik ook actief geweest voor ondernemingen, (overheids)organisaties, onderwijsinstellingen en belangenverenigingen in Ierland en de UK.*
- *Ik heb ook een aantal jaren in Ierland gewoond en geleefd. Daardoor ben ik bekend met hoe er in het buitenland tegen Nederlanders wordt aangekeken en hoe je het beste met andere culturen, gewoontes en managementstijlen rekening kunt houden.*
- *Dat is een belangrijk onderdeel van het werk van een interim professional; zeker als je voor internationale bedrijven en organisaties wilt werken.*
- *Het volgen, spreken en schrijven van de Engelse taal is heel goed. Daarnaast heb ik goed leren luisteren naar meerdere (snel gesproken) dialecten. Dat komt overal goed van pas.*

### **Zelfstandig (Nandervoll Networks, EdvanderNolCCM) 2012 - heden**

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en veel meer ...)*
- *Gewerkt voor meer dan 20 internationale ondernemingen en 20 Nederlandse organisaties (in binnen- en buitenland)*

### **Credit Management Group**

2012 - 2015

Interim Consultant

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en meer ...)*
- *Werkzaam voor Grote en Global companies (opdrachtgevers)*

### **Credit Yard Group**

2008 - 2012

Interim Consultant

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en meer ...)*
- *Werkzaam voor Grote en Global companies (opdrachtgevers)*

### **Pro Actum Services (DAS)**

2004 - 2008

Interim Consultant

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en meer ...)*
- *Werkzaam voor Grote en Global companies (opdrachtgevers)*

### **Dun & Bradstreet**

1999 - 2004

Interim Consultant, Teamleider (5 personen), coördinator (5 - 75 personen)

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en meer ...).*
- *Werkzaam voor Grote en Global companies (opdrachtgevers).*
- *Coördineren projecten (5 - 75 personen).*

### **Eurocollect (NCM, Atradius)**

1996 - 1999

Interim Credit Manager, Teamleider (25 personen)

- *Uitvoeren audits, geven advies, opzetten Credit policies en Credit afdelingen, beoordelen kredietlimieten, geven kredietadvies (en meer ...).*

**Holland Haag**

1983 - 1996

- *Credit Control, Credit & Risk Management, Collections, Incasso zaken, Dubieuze debiteuren, Juridische zaken, Kredietlimieten beoordelen, Klantafspraken, Klantbezoeken.*
- *Teamleider (6 personen).*

**Koninklijke Landmacht (Landmachtstaf)**

1982 - 1983

- *Leidinggevende bij Landmachtstaf.*
- *Leidinggeven aan groepen tot 100 personen.*

**Nevenactiviteiten****Vereniging voor Credit Management (VVCM)**

2001 - heden

- *Voorzitter opleidingscommissie.*
- *Redacteur bij de Credit Manager.*
- *Momenteel in gesprek over andere bestuurs-/commissierol.*

**Opleidingen** (selectie):

		Geslaagd:
Middelbare school	HAVO (RSG Gouda)	1981
Kaderschool (leidinggeven aan 100 p.)	Koninklijke Landmacht	1982
Communicatie	Hoge School Utrecht	1998
Certified Credit Manager®	Rotterdam School of Management/VVCM	2001
Bedrijfskunde	Rotterdam School of Management	2008
Div. cursussen Credit Management	Dun & Bradstreet	Div. jaren
Div. cursussen Credit Management	Graydon	Div. jaren
Public Relations	Stichting Reclame Marketing (SRM)	1985
NIMA A	Stichting Reclame Marketing (SRM)	1987
NIMA B	Stichting Reclame Marketing (SRM)	1992
English (Beyond Fluency)	UK (private course)	2003
NLP (Neuro Linguïstisch Programmeren)	NLP Instituut	2019
PMA (Progressive Mental Alignment)	PMA Institute	2021
Balansanalyse	3 Masters Opleidingen	2023

**Talen:**

Nederlands, Engels, Duits, Spaans

**Ontwikkelingen**

Hieronder deel ik een aantal ontwikkelingen waar ik bij betrokken ben geweest.

Het is altijd leuk om problemen op te lossen. Dat geeft veel energie.

Maar nieuwe dingen bedenken en daarmee ook van waarde mogen zijn, is nog een stap hoger in beleving en voldoening. Het geeft een heel trots gevoel.

Ik vind het leuk om een aantal ervaringen te delen.

**Credit Marketing**

In een project met andere Certified Credit Managers heb ik onder meer gewerkt aan de ontwikkeling van Credit Marketing. Credit Marketing richt zich op de omzetspotentie bij bestaande klanten,

prospects en suspects. Daarbij wordt gekeken naar (meer) omzetmogelijkheden, maar ook naar financieel-economische factoren (o.a. kredietinformatie en andere relevante gegevens en cijfers).

Hierbij worden bijvoorbeeld de volgende vragen gesteld:

- Benutten we alle omzetkansen bij onze bestaande klanten?
- Wat zijn de financieel-economische risico's bij onze bestaande klanten?
- Wat willen we daaraan veranderen?
- Met welke partijen (in de markt) doen we (nog) geen zaken?
- Waarom doen we daar nog geen zaken mee?
- Willen we daar wel zaken mee doen?
- Wat zijn de kansen en wat zijn de financieel-economische risico's?
- Wat moeten we doen om daar de gewenste voordelen uit te halen en te benutten?

Het idee hierachter was om strategisch naar de klantenportefeuille(s) en de markt te kijken, om meer groei in omzet te realiseren. En dat te doen met klanten, prospects en suspects, waar relatief weinig risico van te verwachten was. Dat lijkt (op papier) misschien logisch om te doen, maar in de praktijk is daar nog veel in te winnen.

### **Credit Quality Control**

Leren van problemen is altijd goed. Als Credit Professional kan je een heel belangrijke rol spelen in de kwaliteit van de organisatie. Als er iets afwijkt of fout gaat in het krediet-, order-, leverings-, facturatie-, betaal- en aanmaanproces wordt dat duidelijk bij de Credit Management, Credit Control of Debiteuren afdeling. Vaak doordat een factuur te laat of niet betaald wordt.

Daar kunnen verschillende redenen voor zijn. Dat kan zijn omdat klanten niet willen of niet kunnen betalen. Maar het kan ook komen doordat er in de eigen organisatie, bij een toeleverancier of een andere partij iets fout is gegaan. Deze problemen worden meestal duidelijk in de vorm van een klacht (van de klant). En door te onderzoeken, kom je er o.a. achter wat het probleem is, waar het vandaan komt en hoe vaak het voorkomt.

Het klachtentraject is een perfecte manier om de band met de klant te verbeteren. Je kunt immers laten zien hoe goed je bent in het oplossen van problemen. Tegelijkertijd is het een goed meetinstrument voor wat een organisatie of bedrijf (structureel) kan verbeteren. Dat is van toepassing op de gehele organisatie. Maar ook op toeleveranciers, partners en andere partijen.

Deze toegevoegde waarde van een Credit Management, Credit Control of Debiteuren afdeling is van onschatbare waarde. Ook op dit gebied is nog veel te winnen.

### **Opleidingen en trainingen**

Bij de Vereniging voor Credit Management (VVCM) ben ik onder meer als voorzitter van de opleidingscommissie, betrokken geweest bij het opzetten en in de markt zetten van opleidingen. Onder meer in samenwerking met Rotterdam School of Management (RSM, Erasmus Universiteit), Leidse Universiteit, Hoge School Utrecht, Credit Professionals en Credit Dienstverleners.

Met diverse bedrijven en collega Credit Professionals heb ik ook trainingen, workshops en coaching trajecten mogen ontwikkelen.

Dat is iets wat ik nog steeds heel graag doe. De laatste jaren zowel voor offline als online toepassing.

## **Teambuilding**

Met een groep Interim professionals heb ik gewerkt aan diverse teambuilding trainingen en workshops. De basisgedachte is dat als mensen plezier in hun werk hebben, zij individueel beter gaan presteren en beter gaan samenwerken. Dat leidt tot betere prestaties en resultaten.

Deze trainingen en workshops zijn ontwikkeld op verschillende niveaus: executive, (middle) management, team/afdeling. In het Nederlands en Engels. En fysiek (op locatie) en online.

Ook op het gebied van leidinggeven hebben wij trainingen en workshops gemaakt. Er zijn meerdere manieren om leiding te geven. Het meest effectief is de combinatie met coaching (on the job).

Op basis van nieuwe (wetenschappelijke en praktische) ontwikkelingen en trends krijgen de trainingen en workshops jaarlijks een update.

## **Hobbies en interesses:**

- Muziek schrijven, spelen, maken en produceren.
- Liedjes schrijven, gitaar spelen en zingen.
- Toneel en theater.
- Met audio en video werken.
- Lezen en schrijven.
- Cardio sporten.
- Korte breaks (met mijn zoons).
- Sociale activiteiten.

*Alle informatie in dit document is vertrouwelijk en mag niet zonder geschreven toestemming worden verspreid.*