



# HARALD ZEEMAN

Commerciële, creatieve en resultaatgerichte businessmanager

## CONTACT

Parallelweg 92 | 6874 BH | Wolfheze

+31 651 133 531

[harald.zeeman@gmail.com](mailto:harald.zeeman@gmail.com)

[LinkedIn](#)

[SKYPE](#)

[zeemanMAC](#)

## PERSOONLIJKE VAARDIGHEDEN



Ik ben een echte 'doener', steek de handen graag uit de mouwen, weet van aanpakken en ga altijd recht op mijn doel af. Ik denk analytisch en logisch, en ben resoluut in beslissingen. Ik neem tijdig maatregelen om ervoor te zorgen dat alles goed gaat.

## PROFESSIONELE VAARDIGHEDEN



**COMMERCIEËLE CREATIVITEIT:** Ik ben goed in staat om nieuwe mogelijkheden creatief voor ogen te zien, en hieruit een nieuwe toekomst te destilleren. Juist op het gebied van commerciële kansen ben ik hierbij op mijn sterkst.



**LEIDINGGEVEN:** Ik geef graag sturing aan anderen. Ik ben niet de doorsnee op consensus gerichte leidinggevende, maar iemand die sterk medewerkers aanstuurt vanuit de noodzaak van de business. De mensen uit mijn omgeving duiden mij spontaan aan als een goede leidinggevende.



**RESULTAATGERICHT:** Dit speelt bij mij een grote rol, waarmee de competentie *Plannen en Organiseren* verbonden is. Op basis van gewenste resultaten wil ik graag duidelijke afspraken maken en werk concreet ordenen. Ik bewaak ook graag voortgang door vooral erg alert te reageren.

## COMPETENTIES

PLANNEN EN ORGANISEREN

ONDERNEMERSCHAP

BESLUITVAARDIGHEID

PROBLEEMANALYSE

DOORZETTINGSVERMOGEN



## PROFIEL

Ik heb een jarenlange ervaring in senior management posities bij gerenommeerde internationale ICT bedrijven, met name in het succesvol (remote) managen, adviseren en coachen van directe sales teams en indirecte partner kanalen. Ik ben een resultaatgerichte manager, sterk in het motiveren en coachen van mensen, met focus op zakelijke en persoonlijke groei. Ik word geïnspireerd door verandering. Mijn kracht ligt in het toepassen van kennis en innovatie, en het uitrollen van eerdere successen. Het is mijn ambitie om meer uit mensen te halen door mijn opgebouwde kennis en kunde over te dragen, en daardoor teams efficiënter en succesvoller te laten werken.



## WERKERVARING AFGELOPEN 10 JAAR

2021

### Managing Director | zeemanMAC

Interim organisatie voor Management Advies en Coaching. Delen van opgebouwde kennis en ervaring in de executie van strategie & visie naar operatie, evalueren en coachen van personeel, portfolio innovatie, kwalitatieve analyse bij klanten en resultaat-optimalisatie.

2020

### DIRECTOR INTERNATIONAL OPERATIONS (COS) | Micro Focus

Internationale management rol waar ik het aanspreekpunt was voor het internationale management team inzake de executie van strategie en budgetten, begeleiden van complexe integratie en verander programma's, en het ontwikkelen van business development plannen inclusief nieuwe Go To Market modellen. Mede hierdoor zijn de gestelde budgetten behaald.

2017

### VICE PRESIDENT SECURITY PORTFOLIO | Micro Focus

Internationale sales rol waar ik nieuwe business development programma's voor het Security Software Portfolio heb ontwikkeld en uitgevoerd. 140% groei gerealiseerd middels marktconforme roadmap en de executie van de programma's - versterkt door aanpassing van de verkooporganisatie en verkoopmodellen.

2015

### CHANNEL SALES DIRECTOR | Micro Focus

Internationale sales rol om de strategische partner relaties voor het Security Portfolio naar en hoger level te brengen. 250 partners (\$150M) en verantwoordelijk voor 75 Partner Managers. Aanhoudende winstgevendende groei gerealiseerd door nieuwe Go-To-Market modellen, lead generatie (targets), sales training, pre-sales consultancy en account ontwikkelplannen (cross & up-selling).

2011

### BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR | Attachmate Group

Internationale sales rol om de groei strategie voor de Emerging Markets uit te breiden. Strategische markten uitgebreid en nieuwe markten ontwikkeld in Oost Europa. In 3 jaar tijd een succesvol partner netwerk opgebouwd. Middels de consultatieve selling methodiek, sales trainingen - en een heldere en klantgerichte marketing strategie rondom het Security Software Portfolio - de omzet met 180% laten stijgen.



## VOORGAANDE CARRIÈRE STAPPEN EN ONDERNEMERSCHAP

2009	Sales Director Benelux	Security Software ontwikkeling	NETIQ
2007	Channel Manager	Security Software ontwikkeling	NETIQ
2004	Managing Director	Software ontwikkeling & ICT Diensten	MICRO ASSIST
2003	Business Development Manager	Systems Management Software	BITS GROUP
2000	Partner & Alliance Manager	Security Software ontwikkeling	UTIMACO SAFEWARE
1998	Start-Up & Ondernemerschap	Meerdere Start-Up & Investerings	DIVERSE PROJECTEN
1996	Sales Manager	Security Software ontwikkeling	THUNDERBYTE
1988	Sales Representative	Software ontwikkeling	GEO INSTRUMENT



## LEIDERSCHAP EN PROFESSIONELE ONTWIKKELING

Al vanaf het begin van mijn werkend bestaan heb ik regelmatig werk gerelateerde opleidingen gevolgd. Enkele voorbeelden daarvan zijn Management Programma's zoals "**Situational Leadership**" en "**Business Model Generation**" om leiderschap modellen te creëren, en te leren verandermanagement toe te passen. Maar ook "**Strategic Management**", "**Selling into Key Markets**" en "**Business Development Strategy**" om lange termijn visies om te zetten naar concrete Go-To-Market modellen in de juiste markten. Daarnaast heb ik ook functionele opleidingen gevolgd, zoals "**Strategic Assessments**", "**People & Talent**" en "**Leadership Development**" om meer te leren over functionele evaluaties, coaching en het efficiënt begeleiden van management teams.



## SALES MANAGEMENT

Specifiek gericht op het aansturen van hybride verkoop teams heb ik ook diverse opleidingen gevolgd. Bijvoorbeeld "**Sales Excellence**" en "**Top-Tier & Strategic Accountmanagement**" hebben mij meer geleerd over strategisch verkoop management met directe (key accounts) en indirecte (partner) verkoop teams. De opleidingen "**Inspiring Sales Management**", "**How to Win Complex Sales**" en "**Value Proposition Design**" hebben mij veel geleerd over het optimaliseren en vergroten van de pijplijn en de uiteindelijke verkoop. Voor het verbeteren van de budget verantwoordelijkheid en commitment waren de trainingen "**Sales Pipeline Generation**", "**Selling & Marketing Strategies**" een welkome leerervaring.



## OVERIGE INFORMATIE

**OPLEIDINGEN:** WO/HBO werk- en denkniveau. Diverse diploma's behaald.  
**SYSTEMEN:** MS Office (365+); Salesforce.com (CRM & Sales Productivity MEDDIC); Pivotal (Cloud Solutions); SAP (ERP); Workday (HR); GoToMeeting, TEAMS, Skype4Business (Webinar tools)  
**TALEN:** Nederlands & Engels vloeiend in woord en geschrift. Duits vloeiend in woord. Frans basis.  
**HOBBY:** Tuinieren; Golfen; Reizen; Muziek; Videomontage