

CURRICULUM VITAE – THALE HADDERINGH

- resultaat gedreven -
- hands-on operationele manager met commerciële drive –
- verbinder -
- technische affiniteit -



Persoonlijk profiel

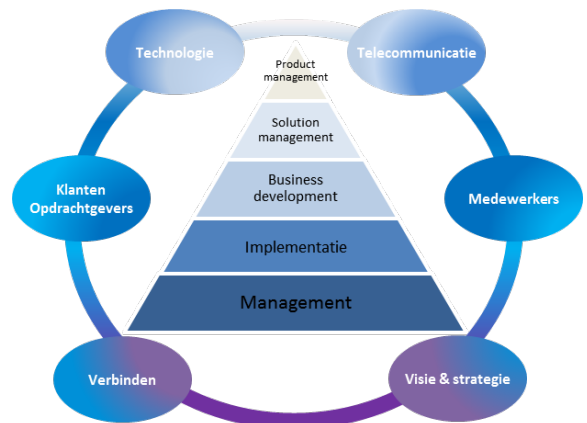
Hands-on operationeel en resultaat gedreven manager. In staat door goed te luisteren een heldere analyse te maken en daarmee een procesverbetering of structuurverandering binnen de organisatie te realiseren. Waarbij het uiteindelijke doel naast een verbeterd operationeel resultaat door kostenbewustzijn, betere processen, vooral gemotiveerde medewerkers wordt gerealiseerd.

Ervaren (interim) manager in operationele omgevingen. Met een brede commerciële visie en ruim 20 jaar werkervaring in de telecom, aannemerij en installatie branche heb ik me ontwikkeld tot een manager die in staat is om mensen in beweging te krijgen en resultaten te bereiken. Ruime ervaring met organisatorische en cultuurveranderingen, verbinder tussen werkvloer en management en daarmee in staat om strategie te vertalen naar begrijpbare informatie. Met een coachende leiderschapsstijl resulteert dit direct in de mogelijkheid om knelpunten of problemen te analyseren en te vereenvoudigen. Ik haal plezier uit werken aan gezamenlijk resultaat en heb ervaren dat mijn kernkwaliteiten ook in vreemde branches voor verrassende en positieve resultaten zorgen. Ik sta daarmee open voor Projecten die in elke zin verbreding van mijn expertise realiseren en niet per definitie een directiefunctie betreffen.

Kernkwaliteiten: resultaat gedreven, mensen-mens, samenwerken, pragmatisch, omdenken, betrokken, open en integer.

Personalia

Naam	Thale Haddingh
Adres	Thorbeckelaan 108 4708 LX Roosendaal
Telefoon	06-46728031
E-mail	haddinghthale@gmail.com
Geboortedatum	30 mei 1970
Geboren te	Groningen
Nationaliteit	Nederlandse
Burgerlijke staat	Gehuwd



Expertise

- Operations Management
- Operational Excellence (procesverbetering en medewerker bewustzijn)
- Programma- en projectmanagement
- Verander- en transitie management (cultuur en organisatie)
- Telecom, ICT, aannemerij en installatie

Opleidingen

Opleiding	van-tot	diploma
- Post HTO Broadband Communications, Den Haag	1997-1998	Ja
- HTS Electrotechniek, Groningen	1987-1993	Ja
- HAVO, Dr. Nassau college, Assen	1982-1987	Ja
<i>Trainingen – cursussen</i>		
- MBA in 1 dag – Ben Tiggelaar	2019	
- Lean Six Sigma (green belt)	2019	
- IPMA B,C	2013-2014	
- IPMA D	2009	Ja
- Management and high potential training (Ericsson)	1999-2004	Certificaat
- Diverse Sales trainingen	1998	Certificaat

Werkervaring

ZZP – TH Operationele Consultancy (januari 2017 – nu)

Doel opdrachten:

- Interim management
- Operationeel (Project) advies en begeleiding
- Programma en projectmanagement
- FttX Project voorbereiding en begeleiding

Gastdocent ROC West-Brabant (sept 2019 - ?)

Op vrijwillige basis in gastlessen de studenten enthousiasmeren en bekend maken met alle facetten van (infra-) techniek en ze daarmee te motiveren om ook te kiezen voor een loopbaan in de infra.

Interim Operational Manager Zetacom, Zoetermeer (juli 2018 – juli 2019)

Als Operational Manager verantwoordelijk voor het operationele resultaat van de grootzakelijke projecten (telefonie, networking en zorg oplossingen) en dagelijkse aansturing van de projectmanagers (8 FTE).

Belangrijkste resultaten:

- Uniforme werkwijze Project Managers door vastlegging en implementatie van nieuw proces.
- Implementatie Project Support, hand-over van Sales en hand-over naar Services.
- Kostenbewustwording en verbetering van het financieel resultaat
- Algemene procesverbeteringen door een Lean Ketenkamer in te richten en op basis van scrums de verbeteringen door te voeren

Project Manager uitbreiding VBM Mineralz (Renewi), Maasvlakte (juli 2018 – juni 2019)

Als Overall projectmanager (budget) verantwoordelijk voor de realisatie van de uitbreiding van een afval deponie, uniek in Nederland en in geen enkel opzicht elders gerealiseerd. Als gevolg van grondoverdracht en verhuizing bestaande partijen is naast de uitvoering is stakeholder management met Havenbedrijf Rotterdam, Rijkswaterstaat en Beheer Slufter een belangrijk aspect.

Belangrijkste resultaten:

- Financieel op budget,
- Overall planning, afstemming met deponie aanpassingen.
- Afstemming van uitvoering met opdrachtnemers Boskalis Nederland, Genap, Trisoplast
- Contractmanagement (RAW en UAV-GC) met opdrachtnemers.

Project Manager – Discom B.V. (januari 2017 – mei 2019)

Verantwoordelijk voor het ontwerp, ontwikkeling, productie en installatie van watergekoelde uitlaatsystemen ten behoeve van 2 marine projecten.

Belangrijkste resultaten:

- Contractmanagement met opdrachtgever.
- Leveranciersselectie, inkoop en contract met derden implementeren.
- Succesvolle oplevering van het systeem op eerste schip.
- Begeleiding en training van de medewerkers om Project Managementkennis en kunde op te doen in een proces gestuurde product organisatie. Advies Directie visie en strategie (productontwikkeling) in relatie tot organisatie

Implementatie Manager - Combinatie Baas-Ciag V.O.F. (mei 2017 – april 2018)

De Combinatie Baas-Ciag V.O.F. (CBC) is een volledig geïntegreerde vof en contractpartner voor de Netwerkbouw organisatie van Ziggo. Het werkpakket betreft nieuwbouw en zakelijke klantaansluitingen, waarbij een belangrijk deel van de omzet wordt gegenereerd door kort-cyclische werkzaamheden.

Belangrijkste resultaten:

- Interim Bedrijfsleider CBC
- Advies aan aandeelhouders hoe organisatie in te richten vanuit 2 entiteiten (Baas Telecom en Ciag)
- Inrichten van de organisatie op basis van het contract (targets, proces, kostendekking en headcount)
- Begeleiding, bewustwording en operationaliseren dagelijks proces en doorvoeren procesverbeteringen
- Aansturen en begeleiden Managementteam met betrekking tot dagelijkse resultaat

Technisch advies - Markt Consultatie Snel Internet Groningen (januari 2017 – mei 2017)

De provincie Groningen, de Economic Board Groningen (EBG) en de Nationaal Coördinator Groningen (NCG) hebben gezamenlijk een regeling van 40 miljoen euro beschikbaar gesteld voor de aanleg van snel internet in de provincie Groningen.

Belangrijkste resultaten:

- Het opstellen van (technische) richtlijnen voor subsidie aanvragen
- Beoordelen subsidie aanvragen (techniek en haalbaarheid)
- Advies ten behoeve van aanleg breedbandig netwerk in de provincie Groningen.

Directeur – VolkerWessels Telecom | FTTH, Amersfoort (december 2014 – januari 2017)

BU FTTH is een separate business unit binnen de VWT organisatie. De organisatie kenmerkt zich door een eigen en jonge cultuur welke op basis van Lean processen is gericht op een kosten-efficiënte aansturing van aanleg en beheer van glasvezelnetwerken, met name in opdracht van Reggefiber.

Kerncijfers verantwoordelijkheid:

- 105 FTE
- 8 direct reports (5 MT leden)
- Omzet ca €45M per jaar
- Ca 250 opdrachten per dag – Beheer & Onderhoud (kort-cyclisch)
- 50.000 FttH aansluitingen – Bouw (langdurige projecten)

Belangrijkste resultaten:

- Operationele performance >4% verbetering
- Verlaging indirecte kosten >2,5% verbetering (FTR en graafschadevrij werken programma)
- Klant- en techniek verbreding
 - 2 nieuwe opdrachtgevers (CIF Rabo Bouwfonds en Mabib)
- Contract eindverantwoordelijk
 - Overeenkomsten op basis van UAV GC-2005 afgesloten met 2 nieuwe opdrachtgevers en 6 onderaannemers
- Samenwerking tussen afdelingen (intern) en met onderaanneming (extern) vergroot
- Transitie/samenvoeging geleid van een aantal afdelingen binnen VWT (waaronder BU FttH)
- Programma Buitengebied;
 - Gericht op aanleg van glasvezel in buitengebied welke andere werkmethodes, proces en kosten opbouw vraagt in de uitvoering.
 - Productontwikkeling in samenwerking met Vastgoed ontwikkeling en externe partners (waaronder Buurtzorg)

Managing Director – Pipeline Pressure tools & equipment, Ridderkerk (april 2014 –november 2014)

Doelstelling was een nieuwe handelsonderneming op te richten van gelicenseerde producten voor onder druk boren, tapping en FlowStop ten behoeve van de Nederlandse gas en water industrie.

Op verzoek van de Van Gelder directie heb ik hiervoor een Ondernemingsplan opgesteld en in samenwerking met Van Gelder Kabels & Leidingen het bedrijf ingericht en als zelfstandig bedrijf opgestart naast mijn verantwoordelijkheden als Operationeel Manager Telecom.

Operationeel Manager – Van Gelder Telecom, Ridderkerk (juli 2011 – november 2014)

Van Gelder Telecom is een dochter-onderneming van Van Gelder BV, een traditionele aannemingsmaatschappij. VGT is gericht op de aanleg van glasvezelnetwerken in opdracht van CIF Rabo Bouwfonds en/of Reggefiber.

Kerncijfers verantwoordelijkheid:

- 32 FTE
- 6 direct reports
- Omzet ca €22M

Belangrijkste resultaten:

- Opzetten van Regio West op basis van 2 nieuwe bouwstromen
- Omzetgroei en winstbijdrage VGT
- Operationeel resultaat >14%
- Kwaliteit onderaanneming vergroten door First Time Right programma
- Contractmanagement (UAV GC-2005 met opdrachtgevers en onderaannemer(s))
 - 8 projecten - aanleg van 60.000 aansluitingen FttH
 - Stakeholder management
 - Gemeenten Heiloo, Schiedam, Maassluis, Woensdrecht, Aalsmeer, Uithoorn, Katwijk
 - Liander, Enexis, Stedin en Ziggo
- Trainer/Coach high potential medewerkers

Project Manager – Reggefiber, landelijk (november 2007 – juni 2011)

Reggefiber (inmiddels onderdeel van KPN), heeft als doel door middel van aanleg, beheer en exploitatie van glasvezel-netwerken een (nieuw) financieringsmodel te realiseren.

Belangrijkste resultaten:

- Uniformeren en door-ontwikkelen van Triple play platform
- Afsluiten van contracten met tv-content leveranciers
- Project- en contractmanagement (UAV GC-2005 met hoofdaannemer(s))
 - 3 projecten – aanleg van 35.000 aansluitingen FttH
 - Stakeholder management
 - Gemeenten Dordrecht en Lansingerland
 - Enexis, Stedin en Ziggo
 - Doorlooptijd 2 jaar
- Trial Trinet verglazing
- Onderhandelingen en afsluiten van Samenwerkingsovereenkomst met drietal gemeenten

Manager Product Development – InfoSpace Inc, Papendrecht (maart 2006 – oktober 2007)

InfoSpace NL is een aggregator voor mobiele content (tegenwoordig onderdeel van CM Messaging), met een eigen white label messaging (SMS en MMS) platform.

Kerncijfers verantwoordelijkheid:

- 10 FTE
- Operationeel resultaat verantwoordelijk

Belangrijkste resultaten:

- Ontwikkelen nieuw platform
- Uniformeren software ontwikkeling naar scrum en .Net platform
- Succesvolle retail-koppeling
- Afstudeer project tezamen met NHTV, resulterend in ca 70 ideeën voor toekomstige ontwikkeling

Ericsson Telecommunicatie BV, Rijen (januari 1996 – februari 2006)

Ericsson is een globale leverancier van telecommunicatie apparatuur en gerelateerde diensten voor mobiele en vast netwerk operators.

In de Nederlandse organisatie heb ik me met name ontwikkeld binnen de sales organisatie gericht op KPN en op het gebied van breedband oplossingen. In mijn laatste functie heb ik de kans gehad om mijn ambitie te vervullen en mijn skills als lijnmanager te tonen.

Manager Solution Architects, Systems Integration Competence Center (juli 2004 – februari 2006)

Systems Integration Competence Center is een flexibele en globale resource pool voor consultancy, design, ontwikkeling en levering van (integratie) oplossingen in de Service Layer en mobiele Multi Media.

Kerncijfers verantwoordelijkheid:

- 11 FTE
- Sales funnel en business development verantwoordelijk

Belangrijkste resultaten:

- Implementatie van klant gedreven proces en organisatie
- Toename producten en klanten +30% (wereldwijd)

Business Development FttX, Key Account Wireline Benelux (december 2002 – juli 2004)

Belangrijkste resultaten:

- Ontwikkeling en initiëren van samenwerking in FttX ten behoeve van Nederlandse markt
- Ontwikkeling van breedband platform (globaal toepasbaar)
- Afsluiten van contract CasaNet, Almere Kenniswijk, KPN pilot Eindhoven
- Initiëren van TriNet samenwerking (KPN, BAM, VolkerWessels)

Solution Manager Broadband Access, Key Account KPN Fixed (maart 2001 – december 2002)

- Technisch inhoudelijk verantwoordelijk in breedband sales (xDSL, ATM, IP, IP/VPN, FttX)
- Teamleider van (solutions) team en bid manager voor verschillende quotations (RFx)
- Budget-eigenaar van Selling Expenses en verantwoordelijk voor Unadjusted Margin.
- Ericsson BU Access (Stockholm): marketing van Broadband Access Portfolio naar andere Europese operators, Business Development en cross-unit access solution integratie.

Support Engineer Transport & Access, Division Operations (Januari 1996 - November 1997)

- xDSL technische support m.n. richting KPN
- Support towards Marketing in early phase of marketing ADSL towards KPN

Technical Sales Manager – Alexander Batteries BV, Sassenheim (Jan 1994 – Dec 1995)

- Business en channel development
- Verkoop mobiele accessoires aan Non-profit organisaties

Support Engineer – PTT Telecom BV, Groningen (December 1992- augustus 1993)

- Second Line Helpdesk Support

Referenties

Bij iedere werk- en of opdrachtgever, op verzoek.

Persoonlijke kenmerken

- People manager
- Netwerker, relatie bouwer
- (Change-)leider en inspirator
- Creatief
- Commercieel en resultaat gedreven, met oog voor win-win voorstellen
- Driver voor change
- Pragmatische oplosser

