

Erwin Hakkenes

“Als zelfstandig tendercoach verbind ik opdrachtgevers en opdrachtnemers die zich bezig houden met de gebouwde omgeving in en om Utrecht. Ik maak potentiële opdrachten inzichtelijk en beoordeel wie binnen mijn netwerk hiervoor een onderscheidende aanbidding kan doen. Mijn begeleiding in het offerte/tenderproces leidt tot betere aanbiddingen, grotere tevredenheid bij opdrachtgevers en nieuwe, duurzame omzet voor de opdrachtnemer. Door mijn jarenlange ervaring bij grotere spelers in de bouwkolom ken ik de Utrechtse opdrachtgeversmarkt en haar toeleveranciers. Door mijn brede interesse kijk ik anders naar een opgave, waardoor ik verrassende oplossingen inbreng.”



Opleiding

Commerciële Economie

2010 | Hogeschool Utrecht

Bedrijfsadministratie (ICT)

1994 | MEAO

Cursussen

- Value Engineering (2017)
- Best Value Procurement (2016)
- EMVI-schrijven (2016)
- SharePoint (2016)
- Goed in gesprek (2015)
- Veilig & Gezond Werken (2015)
- Commerciële training (2015)
- Persoonlijke Effectiviteit (2014)
- Diverse overige trainingen, (bouwkunde, commercieel)

Personalia

Bertus Aafjeshove 11, 3437 JM Nieuwegein
06 – 409 89 100 | Erwin@brEkk.nl
[linkedin.com/in/erwinhakkenes](https://www.linkedin.com/in/erwinhakkenes)
Geboren 17 december 1973



Talen

- Nederlands (uitstekend)
- Engels en Duits (goed)

Software

- CRM (SuperOffice)
- ERP (SAP, Metacom)

Interesses

- Familieman
- Tennis
- Cultuur

Werkervaring

2016 – heden | **brEkk** (www.brEkk.nl)

Tendercoach: Leadvergaring | Tenderstrategie | Schrijven en reviewen kwalitatieve aanbiddingen | Teambegeleiding | BVP | Commercieel advies en begeleiding van technische ondernemers.

Meest trots op: Zelfstandig zaak opzetten, eerste opdracht

2009 – 2016 | **VolkerWessels / Van Hattum en Blankevoort**

Tendercoach: Klant- en Projectanalyses | Strategie | Schrijven en reviewen EMVI-plannen | Business Development | Conceptontwikkeling | Leadgeneratie | Marktonderzoek | Ontwikkelen commerciële processen en tools.

Meest trots op: Ontwikkeling commerciële strategie | Binnenhalen projecten | Uitrollen commercieel proces

Communicatiespecialist: Communicatiestrategieën | Tenders | Projecten | Ontwikkelen, implementeren en onderhouden on- en offline communicatiemiddelen | Aansturen en begeleiden communicatieteams.
Meest trots op: Ontwikkelen en uitrol extern communicatiebeleid.

Manager Facilitaire Zaken: Strategie en jaarplannen (kantoor voor ca 200 personen) | Aansturing facilitaire organisatie.

Meest trots op: Transformatie naar regieorganisatie | Kostenreductie | Duurzaamheidsprincipes toepassen.

2004 – 2009 | **BAM Utiliteitsbouw**

Junior Projectontwikkelaar: Adviseur commerciële plannen en tenders | Leadgeneratie t/m contractverwerving | Marktonderzoek | Conceptontwikkeling | Klant- en projectanalyses | Aansturen projectaanbiddingen | Business Development.

Meest trots op: Binnenhalen Corio (centrumontwikkeling Utrecht) | Projecten via “Snel een Vernieuwd Kantoor” | Commercieel opzetten vestiging Tiel.

Overige werkervaring

2002 – 2004 | AM Wonen | Kopersadviseur

2001 – 2002 | Content | Vestigingsmanager

1997 – 2001 | Kon. Ned. Munt | Medewerker Marketing en Sales

1994 – 1997 | Wilma Vastgoed en Miele | BackOffice