



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

## Persoonlijke gegevens

Achternaam	Kanters
Roepnaam	Frank
Adres	Julianalaan 39
Postcode	4819 AB
Woonplaats	Breda
Telefoon mobiel	06 - 24653243
E-mail	<a href="mailto:frank.kanters@frankview.nl">frank.kanters@frankview.nl</a>
Geboortedatum	10 februari 1963
Geboorteplaats	Breda
KvK	20150068
VAR	0133/113634894/1

## Werkervaring

### FRANKVIEW Interim management & Advies

Mei 2009 – heden

Diverse opdrachtgevers (zie bijlage voor toelichting op de werkzaamheden)

- SmitsDeLange Advocaten
- Careyn
- Fontys Hogeschool
- Avans Hogeschool
- Brave Decisions
- Business Openers
- Sales & Pepper
- Scamander BV
- TDNL Advocaten
- Augustus Connect

### SOCIETAS

Algemeen Directeur

Oktober 2006 - mei 2009

- Middelgroot, gespecialiseerd detacheringbureau voor de sociale zekerheid.
- Opnieuw in de markt zetten van de onderneming
- Re-design van alle processen
- Formuleren visie, missie en kernwaarden
- Implementatie Business Balanced Scorecard
- Implementatie beoordelings- en beloningsbeleid

### VEDIOR

Commercieel manager/Regiodirecteur

April 1999 - oktober 2006

- Operationele aansturing van 15 vestigingen, commercie (14 accountmanagers) en P&O (80 medewerkers)
- Verantwoordelijk voor het opzetten en aansturen van VedioTeleContact (callcenter label)
- Projectmanagement/implementatiemanager verloning- en matchingsysteem



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

### COMFORT CARD

#### Sales Director

Januari 1998 - april 1999

- Verantwoordelijk voor sales- en accountmanagement.
- Aansturen van sales representatives, accountmanagers en een commerciële binnendienst.
- Lid van het MT

### EUROCARD NEDERLAND/INTERPAY Manager Cards

februari 1992 - december 1997

- Verantwoordelijk voor sales, marketing en productontwikkeling van creditcard producten.
- Aansturing van productmanagers, accountmanagers en een commerciële binnendienst.
- Lid van het MT Commerciële Zaken.
- Plaatsvervangend commercieel directeur.
- Deelprojectleider Card Management Systeem

### Eurocard Nederland/Interpay CARD BV

#### Manager Special projects

1991-1992

#### Manager Marketing & Sales

1988-1991

## Opleidingen

1992 – 1993	Hoger management (ISW)
1982 – 1986	Middelbare Hotelschool Haagland
1980 – 1982	VWO Rijksscholengemeenschap Breda
1976 – 1980	HAVO O.L.V. Lyceum Breda

## Overige opleidingen

2008	Self Management Leadership (Oxford Leadership Academy)
2005	Krauthammer Top Management
1998	Krauthammer Hoger Managent
1996	Accountmanagement (Multi Media Skills)
1993	Krauthammer Middel Management
1991	Mansall Verkooptraining



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

## Bijlage: toelichting opdrachten FRANKVIEW

### Beurstrainer bij Sales & Pepper

Het geven van in- company en open trainingen aan medewerkers die op een beurs actief zijn. Het blijkt voor mensen niet gemakkelijk om zich open te stellen en ECHT contact met de beursbezoekers te maken. Sales & Pepper helpt mensen om een eigen stijl te ontwikkelen en tot wasdom te brengen, mensen zich bewust te maken van het eigen gedrag en de omgeving en zorgt er voor dat de standbemanning op de hoogte is van de beursdoelstellingen.

### Moderator bij Augustus Connect

Augustus Connect biedt gelijkgestemde vakgenoten een uniek concept van kennisdeling, vakopinie en het uitwisselen van ervaringen. Samen met expertise partners organiseren wij kleinschalige en kwalitatief hoogstaande bijeenkomsten voor kennisdelingsgroepen.

Als moderator ben ik verantwoordelijk voor de inhoud van de kennissessies en voer ik de regie over de bijeenkomsten. Ik doe dit voor de kennisgroep HRM directeuren die bestaat uit ruim 40 leden.

### Trainer bij Brave Decisions

Het ontwikkelen en verzorgen van commerciële trainingen aan managers en medewerkers in de financiële dienstverlening, accountancy, advocatuur en bouwsector

### Consultant Business Openers

Het geven van workshops "Merkbeleving" aan KPN medewerkers . Een merk is één van de krachtigste assets die een organisatie heeft om de klant en de consument op emotioneel niveau aan zich te binden. Het merk is een icoon dat het bedrijf, zijn diensten en producten emotionele betekenis geeft. De merkboodschap wordt niet alleen door de externe wereld ontvangen maar ook intern door de medewerkers. Een merk (met zijn merkwaarden) kan ook intern worden gebruikt om een proces van identificatie met het bedrijf tot stand te brengen. Hierdoor wordt er bij de medewerkers een directe link gelegd tussen markt en gedrag (Internal Branding)



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

### Consultant Lumina Spark

Individuele- en groepscoaching op basis van Lumina persoonlijkheidsprofiel. (opdrachtgevers waren Avans Hogeschool, Scamander en TDNL advocaten)

Lumina Spark geeft u inzicht in uw eigen persoonlijke voorkeuren. U wordt zich bewust van uw eigen voorkeuren en krijgt daardoor ook inzicht in de voorkeuren van anderen. Lumina Spark vindt zijn wetenschappelijke basis in de Big Five gecombineerd met het gedachtegoed van Jung. De Big Five is een verzamelnaam voor wetenschappelijk onderzoek naar menselijk gedrag van de afgelopen decennia. Lumina Spark is een uniek systeem geschikt voor de begeleiding van leiderschapstrajecten en groepsdynamica.

### Interim manager NedZorg Flex ( Careyn)

NedZorg Flex is het interne uitzendbureau van Careyn en heeft tot doel in de kwantitatieve en kwalitatieve flexbehoefte van Careyn te voorzien. Als vestigingsmanager was ik verantwoordelijk voor de ontwikkeling van de vestiging van NedZorg Flex in Breda en mede verantwoordelijk voor de positionering van NedZorg flex als intern uitzendbureau binnen Careyn.

De belangrijkste taken waren:

1. Verbeteren en verankeren van de relatie met de opdrachtgevers
2. Structureren en professionaliseren van het operationele proces binnen de vestiging
3. Vinden, binden en boeien van nieuwe medewerkers
4. Ondersteunen en adviseren van het management van Careyn op het gebied van flexibele arbeid
5. Bewustwording bij de bureaumedewerkers creëren op het gebied van kosten en opbrengsten

### Organisatie adviseur bij Avans Academie Algemeen en Financieel Management

Ondersteunen en adviseren van het management o.a. op het gebied van taaknormering en implementatie van het inzet- en roosterproces.

### Docent Organisatiekunde ( Avans Hogeschool en Fontys Hogeschool)

Op basis van verschillende methoden/boeken geven van het vak organisatiekunde aan HBO studenten. (voltijd en deeltijd jaar 1 t/m 4) Studierichtingen: BE, AC, PM, MER



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

### **Docent Sales & Marketing ( Avans Hogeschool en Fontys Hogeschool)**

Geven van de grondbeginselen van de vakken Sales Marketing aan HBO studenten. (propedeuse)

Studierichtingen: BE, AC, SPEC0(sportmarketing). Als eindopdracht heb ik de studenten begeleid bij het maken van een externe- en interne analyse, SWOT, kiezen van een positioneringsstrategie en het uitwerken van de P's met als resultaat een businessplan voor een startende ondernemer.

### **Trainer communicatieve vaardigheden (Avans Hogeschool)**

- Argumenteren
- Rapporteren
- Presenteren
- Solliciteren
- Vergaderen

### **Docent Adviesvaardigheden ( Avans Hogeschool)**

Minor studenten HR Advies maken kennis met de diverse facetten van professioneel adviseren op basis van het adviesmodel. Centraal staan o.a. de thema's factoren in de adviseur zelf, omgaan met geadviseerden en adviesstrategieën. Aan bod komen o.a. Roos van Leary, Kernkwadranten en paradigma's. Tevens in de rol van Senior Consultant samen met studenten in de rol van junior consultant adviesopdrachten uitgevoerd op het gebied van bedrijfsculturen( Bruynzeel keukens en Keller Keukens)

### **Docent Internationalisering ( Avans Hogeschool)**

Inzicht verschaffen in de gevolgen van Internationalisering op het gebied van HRM alsmede aanreiken van instrumenten hoe om te gaan met cultuurverschillen in het te voeren HRM beleid.

### **Docent Administratieve organisatie ( Avans Hogeschool)**

Hoe een administratieve organisatie in te richten met het oog op performance management met als uitgangspositie strategie, missie en visie. (aandacht voor diverse planning- en control modellen)

### **Docent HRM ( Avans Hogeschool)**

Alle facetten op het gebied van in-, door- en uitstroom. (diverse thema's zoals o.a. beoordelen, functiebeschrijvingen, competentie management, reorganisaties, sociaal plan, voeren van selectie gesprekken)



## Training & Advies

telefoon: 06-24653243

e-mail: [frank.kanters@frankview.nl](mailto:frank.kanters@frankview.nl)

website: [www.frankview.nl](http://www.frankview.nl)

## **Docent Management, Processen en Interne Controle ( Avans Hogeschool)**

Ter voorbereiding op het afstuderen op basis van het KAD+ model zowel in theorie als in de praktijk studenten begeleiden bij het doen van onderzoek en geven van bedrijfskundig advies aan bedrijven.

## **Begeleider van afstudeerders en stagiaires van de opleidingen Human Resource Management en Bedrijfskunde MER(Avans Hogeschool)**

Begeleiding en coaching van 3<sup>e</sup> en 4<sup>e</sup> jaars studenten.

## **Workshops Time management, Telefonische Acquisitie en Leiderschapsstijlen**

Het verzorgen van workshops Time management, Telefonische Acquisitie en Leiderschapsstijlen

## **Organisatie adviseur SmitsDeLange advocaten**

Voor een middelgroot advocatenkantoor, waar na een analyse bleek dat er te weinig richting en sturing was, heb ik samen met de medewerkers visie, missie en kernwaarden ontwikkeld. Door een prioritering in de kernwaarden aan te brengen en hier actieplannen voor te maken wordt nu gestructureerd richting gegeven aan de verdere groei en ontwikkeling van het kantoor. Om de voortgang te bewaken is een Balanced Scorecard gemaakt op basis waarvan op vier dimensies de voortgang wordt gemeten.

Op basis van o.a. de kernwaarden is vorm gegeven aan competentie management en is een beoordelingsformulier ontwikkeld. Op deze wijze vindt interne verankering van de kernwaarden plaats en worden de medewerkers beoordeeld en ontwikkeld.