

# Patrick Delbaere

## Curriculum Vitae



### Personalia

Nieuwstraat, 51 | B-3140  
Keerbergen

0474614097

pdelbaere@telenet.be

Burgerlijke staat: Gehuwd

Nationaliteit: Belg

Geboortedatum: 18/04/1964

Website:

<https://www.cradel.info>

Link: [www.linkedin.com/in/  
patrick-delbaere-91a4541a](http://www.linkedin.com/in/patrick-delbaere-91a4541a)

### Vaardigheden

- Sociaal Intelligent
- Stressbestendigheid
- Empathisch
- Betrokken
- Leervermogen
- Sterk Verantwoordelijkheidsgevoel
- Klantgericht
- Doorzettingsvermogen
- Persoonlijke Ontwikkeling
- Aanpak Mentaliteit
- Leiderschap
- Probleemoplossend Vermogen

### Persoonlijk profiel.

Betrokken, gedreven en mensgerichte persoon die er niet voor terugdeinst om vanuit een voorbeeldrol ook zelf de handen uit de mouwen te steken. Stuur medewerkers aan met oprechte aandacht en weet mijn enthousiasme gemakkelijk over te brengen. Hierdoor krijgt ik snel alle neuzen de goede kant op.

Welbespraakte werkkraft die gedreven is om successen te boeken. Kan uitstekend samenwerken en heeft aan een half woord genoeg.

Kan een spil zijn in de organisatie, contactpunt voor allerlei belanghebbenden en een sterke binding met klanten.

Hou van een sterke bi-directioneel contact, het wisselen van ideeën en voorstellen met mijn directie.

### Werkervaring

#### *Operationele Manager*

Skyllis-Group bv | Keerbergen | Okt 2019 - Okt 2023 (heden-opvolging)

- Verantwoordelijk voor aan- en verkoop in binnen- en buitenland.
- Marketing,
- Administratie, personeel en boekhouding.
- Zorgvuldig toezien dat al het werk binnen tijd, budget en volgens afspraak wordt gerealiseerd.
- Verbeteren van werkprocessen waardoor sneller en efficiënter gewerkt kan worden.

#### *Account Manager & Marketingplanning*

Display Harmony | Roeselare | Aug 2018 - Feb 2019

- Verkoop van digital signage software
- Volgen van trends en ontwikkelingen binnen de sector om hierop in te spelen en dit door te geven aan de programmeurs.
- Coördineren tussen alle meewerkende partijen.
- Bedenken van de concepten voor marketingactiviteiten, campagnes en andere reclameuitingen.
- Presenteren van marketingplannen aan de klant of het management.

## Opleidingen

### Master bedrijfspsychologie

Gestopt in het 4de jaar  
wegens persoonlijke reden  
RUG, Gent  
10/1982 - 07/1986

### Wiskunde-Economie

ASO  
Kon. Atheneum, Gent  
09/1967 - 06/1982  
09/1970 - 06/1976

### Lager onderwijs

Lager onderwijs  
Broeders van Liefde, Gent

Reden van vertrek: Display Harmony kwam in financiële problemen door achterstand van de ontwikkeling van het softwarepakket.

### *Account Manager & Ondersteuning marketing departement.*

Crowdbeamer | Kontich | Dec 2017 - Aug 2018

- Verkoop België/Nederland van een hoogtechnologisch toestel in samenwerking met IMEC. (Audio/visuele markt)
- Bedenken van de concepten voor marketingactiviteiten, campagnes in samenspraak met de eigenaars.
- Evalueren en analyseren van lopende campagnes.

Reden van vertrek: wegens andere aanbidding/ Crowdbeamer kwam in financiële problemen.

### *Account Manager en technische ondersteuning bij klanten.*

ANT Systems | Roeselare | Aug 2017 - Nov 2017

- Verkoop België/Nederland van digital signage
  - Bedenken van de concepten voor marketingactiviteiten, campagnes in samenspraak met de directie.
- Technische ondersteuning & opleidingen bij klanten

### *Business Manager*

Carrousel nv | Antwerpen | Dec 2014 - Sep 2015

- Leiding van het bedrijf. (18 personen).
- Herstructurering van de interne werking.
- Verkoopstructuren in Frankrijk/Duitsland herstructureren en verbeteren.
- Uitvoeren van budgettering en financiële planning om de financiële gezondheid van het bedrijf te waarborgen.
- Ontwikkelen van strategieën voor bedrijfsgroei, waaronder marktuitbreiding en diversificatie.
- Voorraadbeheer en inkoopactiviteiten aanpassen om de optimale beschikbaarheid van producten te waarborgen.

Reden van vertrek: Bedrijf ging sluiten wegens ouderdom eigenaar en er was geen interesse van de kinderen (vennoten) voor overname.

### *Project Manager*

ISSA/Ateljé | Brussel/Dilbeek | Nov 2013 - Feb 2014

- Opstarten van een nieuwe divisie webdesign & marketing.
- Business development voor deze divisie.
- Marketing-analyses maken voor klanten en begeleiden voor web marketing.
- Financieel verantwoordelijke op basis van mijn kosten/baten analyse.

Reden van Vertrek: Project is stopgezet wegens ziekte eigenaar ISSA.

### *European & Middle East Sales Manager*

Protek (Samsung divisie satellite) | Frankfurt | Okt 2007 - Jul 2013

- Tot 2010: Salesmanager Europa/Midden Oosten en Noor Afrika.  
Opzetten van een nieuw dealernet (distributeurs) in Europa, Midden-Oosten en Noord-Afrika van een nieuwe satellietontvanger. Aanboren van nieuwe markten.
- Vanaf 2010: Opzetten van een nieuw product (IPTV) in Uruguay voor de Zuid-Amerikaanse markt. In eerste instantie was ik verantwoordelijk voor de technische ondersteuning tussen de servers en de IP-ontvanger. Daarna mocht ik de Zuid-Amerikaanse markt uitbouwen. Project is stopgezet wegens te dure kosten en een langzame markt. Ook in Europa is de vraag te klein ten opzichte van de kosten.

### *European Sales Manager*

Metaware South Korea | Seoul/ Roeselare(euro-divisie) | Okt 2004 - Aug 2007

- Opzetten van een nieuw dealernet (distributeurs) in Europa en Benelux van satellietontvangers. In België en Nederland werd er rechtstreeks aan de winkels verkocht.

Reden van vertrek: Beter aanbod.

### *Algemeen Directeur*

Context International | Lier/Mönchengladbach | Sep 2009 - Okt 2004

- Leiding over twee uitgeverijen (Lier/België en Mönchengladbach /Duitsland). De uitgeverij was gespecialiseerd in tijdschriften voor confectie- en textielmachines en had een totaal personeelsbestand van 80 werknemers.

Reden van vertrek: Bedrijf verkocht in delen, eigenaar in pensioen en naar buitenland vertrokken.

### *International Sales Manager*

Uniden Japan (sat divisie in samenwerking met Samsung Sat. | Montpellier-Frankrijk | Aug 1997 - Sep 2000

- Salesmanager World Wide Satellite  
Leiding over de verkoop van satellietontvangers in Europa, Midden-Oosten, Afrika en Rusland aan distributeurs.
- Delegeren van klanten en partners.
- Uitvoeren van administratieve taken. (Bank LC's, transport en douane)

### *International Sales Manager*

Satworld | Antwerpen | Jul 1993 - Mrt 1997

- 1993-1995 Internationaal Sales manager Benelux/Oost Europa voor de verkoop van satellietontvangers Amstrad en toebehoren.  
Leiding over de verkoop in de Benelux aan winkels en in Oost-Europa, Rusland aan distributeurs.
- 1995-1997 Algemeen directeur van Satworld.

## *District Manager South East Asia*

Silk Explosion | Bangkok/Jomtien/Amsterdam | Mei 1990 - Mei 1993

- Als District manager South-East Asia had ik de leiding over 3 productie-Units in Thailand.
- Motiveren van medewerkers om mee te denken over innovatie, vernieuwing, verbetering en werkwijze.
- Contacten met onze grote klanten, zoals C&A Nederland/België, Bloomingdales NY. enz....

## **Sales Manager**

Microsystems | Gent/Antwerpen | Apr 1987 - Mei 1990

- Verkoop voor de afdeling Compaq en IBM AS400, verkoop aan middelgrote en grote Kmo's in Vlaanderen.

## **Talen**

Nederlands: Eerste taal

Engels:



Vergevorderd

Frans:



Vergevorderd

Duits:



Elementair

Spaans:



Beginner

## **Certificaten**

- 1998->Productie/sales planning

Humax/Samsung- te Seoul- Zuid Korea.

Hier werd aangeleerd hoe ik de productie van bestaande en nieuwe toestellen moest inplannen voor de komende 12 maanden. Dit afhankelijk een sales prognose. Dit was nodig om de onderdelen van onze producten tijdig te kunnen bestellen zonder het gevaar van te korten met een ideale turnover van de onderdelen.

- 1995-> Managementcursus

Een cursus management gedurende 6 maanden. Een vervolmakingsopleiding

'communicatie met personeel'. Communicatietechnieken op verschillende niveaus.

Oplossen van problematieken tussen arbeiders, bedienden en met de directie voor een perfectie werk harmonie te creëren.

- 1989->Analistische boekhouding. In het humaniora had ik al van boekhouding kunnen proeven. Maar dat was niet voldoende voor het bedrijfsleven. Daarom heeft het bedrijf Microsystems me inschreven voor een vervolmaking boekhouding. Wij verkochten ook boekhoud programma's en voor deze reden was dit aangewezen.

## Computerkennis

- Goede kennis van sociale media
- Goede kennis van het van het volledige Adobe
- Zeer vlot werken met boekhoudpakketten zoals Octopus.
- Degelijke kennis van digital signage (soft- & hardware).
- Uitgebreide kennis van de audiovisuele sector.
- Goede kennis van het bouwen van websites in HTML, javascript/cs3
- Goede kennis van het volledige MS-office 365