

# Thijs Kuijpers

Accountmanager



Eindhoven, Nederland · t.kuijpers@outlook.com · +31 6 45 67 12 03 · linkedin.com/in/thijskuijpers

Resultaatgerichte accountmanager met vijf jaar ervaring in B2B-verkoop binnen de zakelijke dienstverlening. Verantwoordelijk geweest voor portefeuilles tot 42 accounts met een gezamenlijke jaaromzet van 3,1 miljoen euro. Sterk in het opbouwen van strategische klantrelaties en het identificeren van groeikansen.

## Ervaring

Jun 2022 – Heden

**Accountmanager**, Randstad, Eindhoven

Verantwoordelijk voor het beheren en uitbreiden van zakelijke accounts in de regio Zuidoost-Brabant.

- Beheert een portfolio van **42 B2B-accounts** met een totale jaaromzet van EUR 3,1 miljoen
- Realiseerde **127% van de jaardoelstelling** in 2024 en werd genomineerd voor Top Performer Award
- Sloot **14 nieuwe contracten** af in 2024 met een gemiddelde contractwaarde van EUR 78.000
- Introduceerde een kwartaalreviewproces dat de klantretentie verhoogde van **81% naar 93%**

Feb 2020 – Mei 2022

**Junior Accountmanager**, Hays Nederland, Tilburg

Verantwoordelijk voor acquisitie en relatiebeheer van MKB-klanten in de technische sector.

- Bouwde een klantenbestand op van **28 accounts** binnen 18 maanden
- Genereerde **EUR 1,4 miljoen aan nieuwe omzet** in het eerste volledige jaar
- Organiseerde **6 klantevenementen** met gemiddeld 35 deelnemers per evenement

Mrt 2019 – Jan 2020

**Sales Trainee**, Randstad, Utrecht

Trainee-programma met rotatie over drie vestigingen en focus op klantacquisitie.

- Behaalde **23 nieuwe klantafspraken** per maand, het hoogste in de traineegroep van 8 personen
- Ondersteunde senior accountmanagers bij het opzetten van offertes ter waarde van **EUR 2,3 miljoen**

## Opleiding

Sep 2015 – Feb 2019

**Bachelor of Business Administration in Commerciële Economie**, Fontys Hogescholen, Eindhoven

Afgestudeerd met een gemiddeld cijfer van 7,8. Afstudeerscriptie over *klantretentiestrategieën in de uitzendbranche*, beoordeeld met een 8,5.

## Vaardigheden

B2B-verkoop, Relatiebeheer (CRM), Salesforce, Offertetrajecten, Onderhandelen, Accountplanning, Presenteren, Microsoft 365, LinkedIn Sales Navigator, Marktanalyse

## Certificaten

Mrt 2023 – Mrt 2026

**NIMA Sales B**, NIMA

Sep 2022 – Sep 2025

**Salesforce Certified Administrator**, Salesforce

## Talen

Nederlands (moedertaal), Engels (vloeiend), Duits (conversatie)

## Projecten

Jan 2023 – Dec 2023

**Key Account Programma – Randstad Regio Brabant**

Leidde de ontwikkeling van een key account programma voor de top-10 klanten in de regio.

- Ontwerp en implementatie van een maandelijks **account review framework** voor 10 strategische accounts
- Verhoogde de gemiddelde contractduur van **14 naar 22 maanden**
- Resultaat: **EUR 420.000 aan meeromzet** ten opzichte van het voorgaande jaar

Apr 2021 – Sep 2021

### **CRM-migratie Salesforce – Hays Nederland**

Ondersteunde de migratie van het oude CRM-systeem naar Salesforce als key user vanuit het salesteam.

- Testte en valideerde **1.200+ klantrecords** tijdens de datamigratie
- Trainde **12 collega's** in het gebruik van het nieuwe systeem

### **Referenties**

**Marloes van Dijk**, Regiomanager, Randstad, m.vandijk@randstad.nl, +31 6 56 78 90 12

**Pieter Hendriks**, Sales Director, Hays Nederland, p.hendriks@hays.nl, +31 6 67 89 01 23

### **Buitenschoolse activiteiten**

Sep 2022

#### **Bestuurslid – Jong Ondernemen Eindhoven**

Organiseer netwerkevenementen voor jonge professionals in de regio Eindhoven. Verantwoordelijk voor de programmering van 4 kwartaalbijeenkomsten per jaar met gemiddeld 60 deelnemers.

Mrt 2023

#### **Coach – Stichting Baas in Eigen Bedrijf**

Begeleid jaarlijks 2 middelbare scholieren bij het opzetten van een mini-onderneming als onderdeel van het onderwijsprogramma.