

FRANK JACOBS

GEDREVEN – MOTIVATOR – CREATIEF – ERVARING



WERKERVARING

2012 – 2017

Restauranthouder Villa Thai, Brussel

Totaal management Restaurant

- *Beheren en uitvoeren van ondernemingsplan en investering Villa Thai.*
- *Leiding geven aan personeel en zorgen voor optimale motivatie.*
- *Zorgen voor dagelijkse administratie mbt personeel, facturatie, bestellingen en opvolging leveranciers.*
- *Marketing en vergroten naamsbekendheid via diverse sociale media en bekende restaurantsites zoals tripadvisor, la fourchette e.d..*
- *Investeren en project management in 2013 van een tweede restaurant 'Le Thai' in Oudergem.*

Bereikte doelstellingen

- *1 van de beste Thaise restaurants in België.*
- *Waarde handelsfonds Villa Thai steeg in vijf jaar tijd van 70K naar 175K euro en die van Le Thai verdubbelde in twee jaar van 45K naar 90K euro.*

2000 – 2012

FJ project, Duffel

Managing Director

- *Dagelijkse leiding betreffende marketing, sales en project management.*
- *Teamleader tot 45 personen, het motiveren van zowel vast personeel als freelancers.*
- *Naamsbekendheid vergroten in binnen- en buitenland.*
- *Calculaties en offerte opmaak, bestellingen en contrôle externe diensten*
- *Communicator en rolbepaler tussen architect, FJ project, leveranciers en klant.*

Bereikte doelstellingen

- *Van 2 personen uitgegroeid tot een van de gerenommeerde standenbouwers in Europa met klanten zoals Toyota, Lexus, Baxter, Renault Belgium, Somfy, Honda enz...*
- *Opzetten nieuwe dienst binnen FJ project met als handelsmerk Bmotion gespecialiseerd in evenementen, musicals en projectzorg.*

frank@bmotion.be

1992 – 2000

Seghart stands and events, Huizingen

Project Manager

- *Prospectie naar nieuwe (internationale) klanten.*
- *Volledig project management van de aangeworven accounts.*
- *Prijsberekening en offertes van extra diensten voor mijn accounts.*
- *Opvolging van briefing tot realisatie.*

Bereikte doelstellingen

- *Van 0 klanten gegroeid naar 60 % omzet (accounts FJ) binnen de firma.*
- *Seghart als belangrijke nieuwe speler in de standenbouw in Europa en projecten gerealiseerd in Duitsland (Villeroy & Boch, Hans Grohe, Bayer), op het autosalon (Ford, Nissan en Toyota, en Textiel (Beaulieu, Domo).*

1990 – 1992

Hoync bv, Venlo

International Marketing and Sales Specialist

- *Nieuwe markten aanboren en potentiële klanten benaderen.*
- *Een marktoponderzoek starten en uitwerken, vragenlijsten opmaken, advies geven voor benaderen van een totaal nieuwe markt, nl Duitsland.*
- *Bezoeken en in kaart brengen van de belangrijkste vakbeurzen in Europa (Duitsland, Nederland, Frankrijk, Italië, Switzerland, Verenigd Koninkrijk).*

Bereikte doelstellingen

- *Het management bewezen dat er een totaal nieuwe markt open was voor Hoync BV. Via de resultaten van het onderzoek werd de Duitse markt veroverd. Sony Deutschland, Bayer Medezin als nieuwe klant en dat binnen een jaar.*

EDUCATION

1988-1990

European University, Antwerpen

Master of Business Administration

Specialisatie : International Marketing Management

1982-1988

Radboud Universiteit, Nijmegen (NL)

Master in Economische Geografie

Specialisatie : Ruimtelijke beleidwetenschappen

TALEN

NEDERLANDS FRANS ENGELS DUIJS

frank@bmotion.be