



KERNGEGEVENS

Naam	Cécile M. van Velsen
Adres	Van Aerssenstraat 6
Woonplaats	2461 RG Langeraar
Geboortedatum	07-12-1959
Telefoon	06 23 80 5551
E-mailadres	cecile@cmvanvelsen.nl
Website	www.cmvanvelsen.nl
VAR	VAR/01271078773416t3
KvK	28116592 Alphen aan den Rijn
BTW nr.	NL0787.73.416.B02



PROFIEL

Mijn ervaring en passie zit in het opzetten en inrichten van Contractmanagement en bouwen aan relaties. Met mijn opgebouwde kennis heb ik een ebook gepubliceerd "Kostenbeheersing met Contract Management". Daarnaast heb ik een stappenplan en een Procurement model ontwikkeld. Regelmatig schrijf ik regelmatig blogs op Inkoperscafé, zie ebook "Contractmanagement is Sexy!" en Deal en geef ik Masterclasses en trainingen Contract Management gegeven aan o.a. de TU Delft en ben ik gastdocent aan de Hoge School Rotterdam.

Een groot gedeelte van mijn kennis en ervaring heb ik als Contractmanager opgedaan tijdens mijn periode bij Telfort/BT Telecom, TMG en binnen de Overheid SBO werkmaatschappij BZK, NN Bij de TMG, NS (Opbrengstenkant) en diverse Universiteiten (Facilitair en ICT) heb ik de functie en business proces van Contractmanagement opgezet en ingericht binnen de organisatie conform mijn vijfstappen structuur.

Mijn werkwijze is:

Quick Scan en opstellen plan van aanpak. Daarna in gesprek met alle betrokkenen voor afstemming plan en doelstellingen en opzet projectteam daarna opstellen van een projectplan waarin mijn vijfstappenplan en Roadmap een onderdeel is, van IST naar SOLL. Samen met de stakeholders bouwen aan relatiemanagement daarna bouwen aan een Contractmanagement processtructuur. Dit is de basis voor een goede inrichting van contracten met als doel de meest optimale uitnutting en waarde creatie voor de organisatie van het contract waarbij ruimte is om innovaties op markt in het vizier te houden en indien nodig te implementeren binnen het contract en het realiseren van de contractuele doelstellingen (Geld, Performance en Resultaat).

In korte periode ben ik in staat aan te geven waar verbeteringen zijn aan te brengen in de processen die ook daadwerkelijk kostenbesparend zijn. Zowel kwantitatief als kwalitatief. Steekwoorden: Pragmatisch, aanpakken, analytisch, binden en boeien.

PROJECT- EN WERKERVARING

- Vanaf oktober 2007 tot heden **C.M. van Velsen Commercial Contractmanagement, Advies en Training,**
Zelfstandig Inkoopprofessional, Interim Manager en Trainer
- Juli 2014 Docent Nevi Contract Management
Docent TU Delft Contract Management
Gastdocent Hoge Economische School Rotterdam
- April 2015 tot heden **Projectleider Contractmanagent ITS Universiteit van Utrecht**
Opzetten en inrichten contractmanagement ITS breed. Categoriseren contracten en verbeteren Contractbeheersysteem, opzet werkwijzen en processen voor Contractmanagement. Teamlid in EA SAP, OCP en andere trajecten om de rol van Contractmanagement te borgen. Verbeteren relaties (RACI en stakeholdermanagement) en contractuitnutting van lopende contracten. Onderhandelen en implementeren van SLA's en CM afspraken voor bestaande contracten.
- Maart tot Augustus 2015 **Senior Contractmanager UvA en HvA**
Begeleiden en coachen van de afdeling Contractmanagement in het professionalisering proces en het managen van contracten door middel van het verkrijgen van meer inzicht en structuur. Hierbij de focus op Relatie en Stakeholdermanagement en verdieping in het vak Contractmanagement; Roadmap ontwikkeld voor Tools – Skills – Optimaliseren. Daarnaast contractmanagement ingericht voor het Planon contract.
- Februari 2014 tot oktober 2015 **Contractmanager NSR Planning &Control Commerce**
Verantwoordelijk voor het onderhandelen, afsluiten, beheren, coördineren en uitvoeren van contracten met regionale/decentrale overheden, Ministeries en andere OV-vervoerders.
- Contractmanagement en contractbeheer breed inrichten in de NSR organisatie waardoor er keten inzicht ontstaat m.b.t. contracten en contractafspraken met relatie naar interne/externe kosten en opbrengsten . Met als uitgangspunt dat onderstaand vijf doelen gehaald worden.
1. Contractregister en Contractbeheer
 2. Archief contracten en opzet contractdossiers
 3. Proces en structuur
 4. RACI matrix en Stakeholder management
 5. Relatiematrix
- Om deze doelen te halen werk ik met een vijf fasen plan:
Fase 1: Afbakening – Inventarisatie en analyse
Fase 2: Strategie fase - structureren en Borgen
Fase 3: Afwegen - Categoriseren en implementeren
Fase 4: Advies opstellen – monitoren en evalueren
Fase 5: Besluit en Optimalisatie
- November 2013 tot oktober 2013 **Project ABB Benelux: Senior Inkoper**
Taak: Het professionaliseren van de afdeling inkoop en inrichten van het inkoopproces en aanbesteden van Multifunctionals, Schoonmaak, Afvalverwerking, Post en Repro en aanbestedingstraject voor ICT Upgrade Pack for SAP (upgrade en onderhoud). Lid van projectteam voor Printoplossingen waar de scope niet alleen op printen ligt maar ook op HNW en andere ICT oplossingen.



- Januari 2013* **Docent Contractmanagement**
 Basistraining “In vijf stappen naar Contract Management” en vervolg en “Grip op performance”, verdiepings training Professioneel Contract Management.
- Maart 2012 tot oktober 2012* **Project Nationale Nederlanden: Senior Contract Manager ATOS contract Workplace Back End (disentangelment en RUN) en overige ATOS inhuur contracten**
 Taak: het inrichten van Contractmanagement (Governance) voor het ATOS contract, zorgdragen voor het halen van de deadlines en KPI's voor implementatie project inrichting infrastructuur werkplekken. Contract voor inrichting werkplekken, hardware en software, onderhoud, upgrades en infrastructuur voor de implementatie van de diensten ten behoeve van de werkplekken.
 Coaching on the job en begeleiden van collega's en meedenken over beleid en adviseren met het professionaliseren van Contract Management binnen NN. Inrichting Contractbeheer voor elektronische controle en betaling. Verzamelen contracten en gegevens en contractbeheer ingevoerd.
 Resultaat: implementatie contract, standaardisatie processen en documenten ten behoeve van deze processen. Introductie en inrichting Contractdossier.
- Februari 2012 tot April 2012* **Project BT (British Telecom): Procurement Deal Specialist**
 Taak: Onderhandelen en inrichten contracten met subcontractors voor het TELSIS contract met de Europese Commissie.
- April 2010 tot Februari 2012* **Project SBO-ICM: Leveranciers- en Contract Manager Telecom en ICT Strategische Beheerorganisatie – Interdepartementaal Contractmanagement. De Werkmaatschappij | DGOBR - BZK**
 Taak: het managen van Interdepartementaal afgesloten contracten op het gebied van Telecom en ICT en het verder uitbouwen en structureren van LCM binnen SBO-ICM. Zoals EASI2006/2007 en EASI2010, Hardware en Software, Rekencentrum, Webhosting en FileNet. Samenwerken, binden en boeien van de deelnemende partijen om tot een beter resultaat te komen.
 Bij Software doelstelling werken naar inzicht in roadmap voor werkplekken en meer standaardisatie van het software applicatiegebruik en onderhoud zoals Microsoft en VMware etc.. In control zijn over de licenties en onderhoud rijksoverheid breed.
 FileNet zijn IBM licenties; doelstelling om alle filenet licenties onder een contract te laten vallen zodat departementen onderling licenties kunnen overdragen zonder dat extra kosten met zich mee brengt en tevens kosten en risico beheersing door het overzicht in deze licenties.
 EASI 2010 werkplekken; standaardisatie werkplekken van o.a. de hardware en software plan. Hierdoor ook meer grip op de licenties.
 Webhosting; met drietal leveranciers de beste deal bewerkstelligen voor de klant voor hostingvraagstukken.
 Lid werkgroep Strategische Leveranciers- en Licentiemanagement Microsoft en opzet van een Handboek Rijksbreed SAM voor Microsoft.
 Professionaliseren van Contractmanagement, inrichten Contractbeheer d.m.v. datasysteem en structuur en proces. Opzet



managementrapportages. Invoeren van SLA's en Kpi's binnen contracten en opzet Contractdossier als vaste werkwijze voor het managen en inrichten van contracten

Resultaat: professionele contractmanagement van de nieuwe OT2010 en EASI2010 contracten.

- Februari 2010* **Europees Aanbesteden van twee scholen in Hilversum; Nieuwbouw en Verbouwing**
Taak: Teamlid van het projectteam
- Maart 2009 tot 31-12-2009* **Project: KPN: Sr. Contract Manager W&S N&S Capac**
Taak: structuren en managen van een strategisch contract met de grootste leverancier voor Netwerk & Services Capac Glas en Koper voor vaste en mobiele netwerk. Waarbij doorlooptijden, kwaliteit en prijs de belangrijkste peilers zijn. Onderdelen contract zijn Infrastructuur netwerk; installatie technisch en ICT rand apparatuur.
Resultaat: De functie ingericht en Contract Management gestructureerd en de leverancier op een hoger niveau gebracht.
- September 2008 tot 1-3-2009* **Project: Zwitserleven: Senior Inkoper A.I.**
Taak: inkopen, structuren en verbeteren van de processen van HRM inkoop (Externen) en Facilitaire Inkoop
Resultaat: opgeleverd en geaccordeerde procesplan voor inhuur externen en betere samenwerking inkoop met HRM en de rest van de organisatie.
- April 2008 tot 1-3-2009* **Project: KLM Interim Manager**
Taak: Projectleider Herinrichten Personele catering Schiphol
Resultaat: Projectplan, stappenplan en implementatieplan voor de herinrichting Personele Catering Schiphol Centrum en oplossing voor Personele Catering voor Schiphol Centrum Airside. Mensen mee gekregen voor hernieuwde manier van catering. Dit was een gigantische verandering. Men was gewend door gebrek aan bereik restaurant eigen keukens in te richten en gingen uiteindelijk over naar machine catering. Dit omdat eigen keukens slechte hygiëne en gevaar meebracht.
- oktober 2007 tot juli 2008* **Project: Centocor – Johnson & Johnson (Farma) Sr. Inkoper A.I. Producent van medicijnen.**
Taak: Sr. Inkoper en projectleider verantwoordelijk voor het inkopen en managen van Onderhoud- en prestatiecontracten voor de Fabriek. Focus logistiek en kwaliteit. Opzetten van een Inkoopprojectplan voor strategisch aankopen van Energie en het initiëren van de aankoop van Elektriciteit. Leveranciersstrategie en opzetten van een structuur voor interne processen afdeling Inkoop.
Resultaat: Succesvol aankopen van elektriciteit en afronden van strategisch plan voor Energie.
Door efficiënt inkopen, verbeteren van het logistieke traject en herinrichten van Onderhoud een besparing gerealiseerd van 15%
- Juli 2007 – oktober 2007* **Europees Aanbesteden Verkeersregeldeskundige Provincie Gelderland**
Taak: Sr. Inkoper verantwoordelijk voor het maken van alle aanbestedingsstukken en het managen van de aanbestedingskalender. Na ontvangst van de stukken de stukken geëvalueerd en van advies voorzien.
- April 2006 – augustus 2007* **Project: De Telegraaf Media Groep**
Taak: Senior inkoper en projectleider verantwoordelijk voor Inkoopprojecten en Centralisatie Inkoop voor: HRM, Arbodienst, Facilitair, ICT en Marketing, Opzet Contract Management.



Resultaat: HRM: Master Vendor Uitzendkrachten (besparing 20%), van 100 naar 1 leverancier; Werving & Selectie contracten;

Resultaat: Arbodienst. (besparing 60%) door de Arbodienst te centraliseren binnen de gehele TMG. Centralisatie arbodienst voor alle 50 werkmaatschappijen bracht veel onrust maar ook uiteindelijk rust en duidelijkheid. Veel persoonlijke aandacht voor de medewerker door een eigen contactpersoon aan te stellen en ook transparantie.

Facilitair: Centralisering Schoonmaak; kosten gecentraliseerd en kosten inzichtelijk gemaakt.

Marketing en Sales: Media Research (o.a. barterovereenkomsten).

Resultaat: Contractbeheer: Opzet van Contract Beheer, Contract Analyse en Contract Management. Het contracteren en implementeren van een ERP Contract Management Systeem en opzetten processen en procedures voor de afdeling Inkoop. Trainen van medewerkers klassikaal als ook on the job.

April 2005 –
april 2006

Project: KPN Telecom

Taak: Als senior inkoper verantwoordelijk voor diverse inkoopprojecten voor **Divisie Vastgoed & Facility en Technische Gebouwen. Zoals: Gevelonderhoud, Onderhoud gebouwen, Dakbedekking, Groundmaintenance, Interieur; Company Cards, ICT en Technische Installaties.** Opzet van Inkoopplanning en proces voor facilitaire inkoop.

Resultaat: Afval Management (€ 2 Mio) Inkoopproject voor inkoop van Afval Management voor alle KPN vestigingen en Retailwinkels. Besparing gerealiseerd van 33%. Hierbij ging het om het zo efficiënt mogelijk omgaan met Afval en milieu. Gebruik maken van gescheiden afval en hergebruik en zo efficiënt mogelijk het gehele afval door het land managen.

Resultaat: Technische Onderhoud; Inkoopproject met 23 aannemers. Doelstelling was scherpe prijzen en standaardisatie, de aannemers hadden al 3 jaar een zeer laag tarief en nu nieuwe aanvullende eisen zoals partnerschap en uitbreiding werkzaamheden.

Resultaat: Schoonmaak; Nieuwe tendertraject, samenvoegen van verschillende KPN Divisies; Vastgoed, Technische Gebouwen en Retail (winkels).

Nov. 2004 –
maart 2005

Project: Renault Nissan Nederland N.V.

Taak: als Sr. Buyer, verantwoordelijk voor diverse inkoopprojecten op Facilitair, HRM en Marketing & Sales. Zoals; outsourcen Post en Repro, Design voor Direct Mail, Inrichting dealers, huisstijlontwerpen.

Technische en Commerciële trainingen. Resultaat: besparing 20%

Resultaat: Post en Repro Outsourcen van de Post en Reproafdeling een besparing van 10% gerealiseerd. **Trainingen:** besparing 20%. **Marketing en Sales;** besparing en nieuwe innovatieve en creatieve leveranciers gecontracteerd.

1997 – sep.04

BT Nederland N.V. (Voorheen Telfort, BT Ignite)

Taak: Als Sr. Procurement Manager, en als projectleider verantwoordelijk voor het totale inkoopproces en Contract Management. Verantwoordelijk voor opzet en inrichting Contract Beheer en Contractmanagement.

Resultaat: Infrastructure Build en Maintenance tbv vaste netwerk, Kabels, Cabinets (Telefoonkasten in technische telefooncentra), Maintenance Network en materialen zoals b.v. HVAC apparatuur, ICT.. Besparing gerealiseerd van meer van 20%.

Resultaat: Facility; Catering, Security, Cardkey, Cleaning, Travel. Human Resources; Werving & Selectiebureau's, Inhuur Consultants, Commerciële Trainingen zoals onderhandelen, geven van presentaties, etc.,

Technische trainingen benodigd voor telecom en ICT. Office Supply, Telecom. **Resultaat: Transparantie en inzichtelijkheid en besparing.**

Contract Management van de outsourcing ICT afdeling en beheren



ICT contracten. Een contract van 100 miljoen gulden. Management van het totale contract waarin Hardware, software, dienstverlening en licenties en onderhoud een onderdeel waren.

Resultaat: Transparantie en inzichtelijkheid status Contract en ICT contracten. Business Case / Advies met betrekking tot voortzetting of beëindiging dienstverlening met leverancier.

Lease Auto's: Europese tender, lease contracten NL.

Outsourcing Repro en Postkamer;

Inrichting ARBO dienst; aanbesteding en implementatie en contractmanagement van ARBO dienst.

Outsourcing van Salarisadministratie;

Implementatie en Upgrading Oracle system Inkoop specifiek.

Medetrainer voor interne inkooptrainingen. Coördinatie inkooptrainingsplan.

Taak: als Vendor Contract Manager verantwoordelijk voor het Contract Management ten behoeve van klanten, van het contract van de Mobile uitrol, wat inhield het Bouwen van Mobile sites t.b.v. Mobile netwerk voor telefonie, aanschaf mobiele telefoons, simkaarten, software en licentie, etc. Management en Planning Inkoopcontracten en Leveranciersmanagement. Opstellen van Management Rapportage m.b.t. de performance, kpi's van de leverancier, budget, voorraad en status contract.

1985 - 1993

Fokker Aircraft B.V., Schiphol-Oost,:

Afdeling Logistiek, Reserve Vliegtuigonderdelen, Marketing & Sales Inkoper van Reparatie-mogelijkheden en modificaties bij Amerikaanse en Engelse leveranciers voor vliegtuigonderdelen van bestaande klanten voor operationele vliegtuigen. Hierbij was de focus altijd kwaliteit en logistiek omdat elke reparatie betekent dat er een vliegtuig aan de grond staat. Op basis van analyses reparatie afspraak maken met de leveranciers en klanten over het logistieke traject, prijs, levertijd, garantie en kwaliteit.

Resultaat: Door strakke planning en afspraken ervoor zorgdragen dat onderdelen op tijd gerepareerd werden.

1981 - 1985

Hyva B.V., Alphen a/d Rijn, Handels en Productiebedrijf voor opbouw hydraulisch apparatuur op vrachtwagens.

Operationeel Inkoper, facilitaire en bedrijfsartikelen inkoop zoals Kantoorartikelen, bedrijfskleding, veiligheidsartikelen voor de fabriek en verpakkingsmaterialen.



OPLEIDING

2014	SRM Expert Certified Supplier Relation Management bij IACCM
2012	CCME Certified Contract Management Expert IACCM
2011	MCCM Member Certified Contract Management IACCM
2010	EA aanbesteden voor de private Inkoper (Inquest)
2009	CMT E-Europees Aanbesteden. Tool voor managen van Europese Aanbestedingen
2008-2009	NCOI: Masterclass Bedrijfskundig Procesmanagement
2008	Opleiding Inkoop gericht Nevi, Nevi 2, diverse modules EA Europees aanbesteden 1 en vervolg. ICT voor gevorderden
1989 – 1996	K.H.O. Commerciële bedrijfskunde Open Universiteit

TRAININGEN

Diverse Inkoop gerelateerde trainingen

1999 - 2003	BT College England:	Benchmarking, Placing and Managing Contracts, Power of communications Negotiation skills Business Negotiation for Buyers
2001	Frits Philips	Commercieel Onderhandelen
2003	van Boertien en Partners	Effectieve Gesprekstechnieken
2002	Computerkennis	Oracle Purchasing 11.iR Exact 6.1, Snelstart, SAP, ARIBA Microsoft; Word; Excel, Powerpoint; MS project; Outlook, Lotus Notes
2002	Talenkennis	Engels,

PUBLICATIES

2013	Artikel Deal; Goed Contractmanagement vereist gedegen kennis over je Stakeholders
2013	Ebook “Kostenbeheersing met Contract Management, grip op je contracten in vijf praktische stappen”.
2012	Ebook “Contractmanagement is Sexy!” (Bundeling columns)
2012	Publicatie artikel in factmedia-base “In vijf stappen naar Contractmanagement”

TRAININGEN

2012-2013	Vervolgtraining op de vijf stappen met aandacht voor soft skills en verdieping Contract Management. Training ontwikkeld en gegeven “In vijf stappen naar Contract Management” specifiek voor overheid
2012-2014	Gastcollege Hoge School Rotterdam, Utrecht
2012	Masterclass Contractmanagement

