

# CURRICULUM VITAE **Mehmet Eser (38)**



*“Na 10 jaar voor toonaangevende leveranciers gewerkt te hebben en 6 jaar ondernemen weet ik nu goed waar ik energie van krijg. Het laten schitteren van foodservice bedrijven door het ontwikkelen van medewerkers, processen, concepten en mooie partnerships!”*

✓ Foodservice Expert   ✓ Ondernemer   ✓ Netwerk   ✓ Sales   ✓ Development

## Personalia

### Mehmet Eser (38)

9 april 1984  
Fruitweidestraat 89  
8043XD Zwolle  
T: 06-44857277  
M: m.eser@live.nl  
Nederlander  
Getrouwd & vader van 2

## Persoonlijkheid

### Geel & Rood kleurenprofiel

Optimistisch, avontuurlijk vindingrijk, netwerker resultaatgericht, direct probleemoplosser, creatief competitief, overtuigend. teamplayer, uitdager.

## KEY-vaardigheden

Ondernemen, commercieel denken, onderhandelen, motiveren, inspireren, leidinggeven, coachen, presenteren, overtuigen, netwerken, relatie bouwen

## TECH-vaardigheden

Microsoft Office, Zoom, WordPress, Google Ads, Google Analytics, SEO, SEA Facebook Bedrijfsmanager

## Talen

Nederlands    \*\*\*\*\*  
Engels        \*\*\*\*  
Turks         \*\*\*\*

## Hobby's

Sporten, Reizen, Koken  
Vastgoed, Aandelen

## Referenties

12x te vinden op LinkedIn.  
[Bekijk hier mijn LI-pagina.](#)

## Relevante werkervaring

### Jan 2017 – Heden: Eigenaar Mehmet's Adventure BV

In 2014 (tijdens mijn baan bij Royaan) begonnen met het opzetten van een Foodservice Netwerk welke al snel 1 van de grootste van Nederland werd. Begin 2017 ontslag genomen en begonnen met fulltime ondernemen om een online platform op te zetten voor Foodservice NL. Na een succesvolle opstart heb ik in 2019 een 3-jarig joint venture deal gesloten met de Horecava / RAI Amsterdam. Tussendoor aantal extra initiatieven ondernomen zoals investeren in de startup Davai Dumplings en interim klussen bij o.a. Bieze Food Solutions.

### Okt 2019 – Juni 2022: Projectleider Horecava Online bij RAI Amsterdam

P&L verantwoordelijk voor digitalisering van Horecava. In 2019 begonnen met een Business Case waarbij we hebben ingezet op transformatie van de beurs. Van 4 dagen beurs naar 365 dagen Platform. Van zoekplaats naar vindplaats.

### Feb 2021 – Sept 2021: Business Unit Manager (a.i.) bij Bieze Food Solutions

Interim rol waarbij ik enerzijds P&L verantwoordelijk was voor dagelijkse gang van zaken en anderzijds heb gekeken naar de mogelijke verbeterpunten binnen de Business Unit Foodservice. Gefungeerd als sparringpartner voor directie en coach van de Field Sales Manager, team van accountmanagers en marketeer. Tot slot een aantal verbeterpunten doorgevoerd op het gebied van route to market (van push naar pullstrategie), CRM, dashboarding en inzet flex force.

### Okt 2020 – Sept 2021: Investeerder & Partner bij Davai Delicious Dumplings

Als jurylid van de Columbus Trophy Awards ontdekte ik deze Belgische Startup. Ik voelde een klik en besloot om financieel mee te investeren. Heb vervolgens geholpen met de professionalisering van de organisatie, nieuwe introductie in Nederland en koppeling met een grotere investeerder. Na één jaar meehelpen kwamen we op een kruispunt waardoor ik heb besloten om ermee te stoppen.

### Aug 2014 – Dec 2020: Founder Foodservice Homies Netwerk & FoodIntro

Initiatief genomen om Foodservice collega's fysiek bij elkaar te brengen met bijeenkomsten onder de naam Foodservice Homies en al vrij snel groeide het initiatief uit naar 260+ betalende leden. Vervolgens geprobeerd om in 2017 een online leadgeneratieplatform voor Foodservice op te zetten om leveranciers en ondernemers met elkaar te verbinden. Uiteindelijk deden ruim 100+ betalende leveranciers mee waardoor ik in 2019 een deal heb gesloten met de Horecava.

### Mei 2013 – April 2017: Sales Manager Foodservice bij Royaan BV

P&L verantwoordelijk voor Field Sales en diverse Key-Accounts in Foodservice. Ik gaf leiding aan een team van 11 rayonmanagers en 3 fte op sales support. In het laatste jaar actief meegeholpen om het bedrijf verkoop-klaar te maken.

### Dec 2011 – Mei 2013: National Account Manager bij Roger & Roger SA

Verantwoordelijk voor de herintroductie (na 17 jaar) van het merk Crocky Chips in Nederland. We waren met zijn drieën het bedrijf Crocky Nederland waardoor ik in mijn eentje verantwoordelijk was voor alles en iedereen in Foodservice.

### Dec 2009 – Dec 2011: Senior Rayon Manager Unilever Out of Home

### Sept 2006 – Dec 2009: Rayon Manager Coca-Cola Europacific Partners

## Quotes van klanten

*“Mehmet is een enthousiast persoon, die dit ook overbrengt op zijn business partners. Is doelgericht en bekijkt de mogelijkheden die in de markt aanwezig zijn. Een man een man, een woord een woord. Denkt in oplossingen en heeft kennis van de markt waarin hij opereert”*

**John Buist (Groothandel)**

*“Ik ken Mehmet als een zeer betrouwbaar persoon die volledig voor zijn klanten gaat. Hij is makkelijk in de omgang, serieus en weet altijd de juiste draai te geven aan de situatie om er het beste uit te halen”*

**Willem Helmink (Horeca)**

## Quotes van collega's

*“Mehmet was voor mij een prettige leidinggevende om voor te werken. Hij heeft mij veel bijgeleerd over het salesvak en wist zijn enthousiasme en creatieve ideeën goed over te brengen op het team waardoor er grote stappen zijn gemaakt. Ik heb zo'n 2 jaar onder hem gewerkt en in die periode veel geleerd. Niet alleen op het gebied van sales, maar ook op persoonlijk vlak”*

**Rik Tromp (Direct Report)**

*Ik heb Mehmet leren kennen als een fijne collega waar je erg mee kan lachen. Daarnaast kun je met hem altijd sparren over het werk. Met zijn enthousiasme en creativiteit weet hij elke keer weer de gewenste doelstellingen te halen. Hij zegt wat hij gaat doen en doet wat hij zegt”*

**Kelly Driessen (Collega)**

## Opleiding en cursussen

**2002 – 2006: Commerciële Economie, Christelijke Hogeschool Windesheim. Diploma behaald. Bachelor of Economics. Bachelor Commerce / Marketing.**

2016 – 2016: Ray Leone's Sales Funnel bij Hovingh & Partners

2015 – 2015: Masterclass Bedrijfskunde bij Nyenrode Business Universiteit

2014 – 2014: Basistraining voor (nieuwe) OR-leden bij GITPL

2013 – 2013: Competentiemanagement & beoordelingsgesprekken

2010 – 2010: Succesvol onderhandelen bij TACK International

2008 – 2008: Goed waarnemen, juist interpreteren, effectief communiceren

2006 – 2007: Coca-Cola Sales Academy bij Coca-Cola Europacific Partners

## Persoonlijkheidsprofiel (\*uitgewerkt door MapsTell van QStaff)

1. Jouw gedragsstijl komt overeen met die van de enthousiasteling. En dat kun je goed merken, want jouw charismatische uitstraling maakt jou de ideale presentator of woordvoerder. Jouw sociale vaardigheden zijn je wapen.
2. Mensen vallen voor jou omdat jij hartelijk en aanstekelijk bent. In jouw aanwezigheid is het zelden stil of saai. Bezwaren of kritiek weet jij handig in jouw voordeel om te buigen en je weet altijd een goede sfeer te behouden.
3. Jij bent goed in het delegeren van taken omdat je een hekel hebt aan routineklussen. Daar heb jij het geduld ook niet voor. Jouw kracht zit in de improvisatie en in de vrijheid van handelen. Jij bent vindingrijk en je wilt invloed uitoefenen. Dat dwing je af door jouw goede naam en door je prestaties. Het is een natuurlijke gave die jij hebt om te kunnen overtuigen.
4. Kenmerkend voor jouw stijl is jouw onweerstaanbare souplesse in omgang met mensen, wat al jouw zakelijke en commerciële activiteiten enorm ten goede komt. Jij hoeft er bijna niets voor te doen. Als vanzelfsprekend koppel jij inspirerende bevlogenheid aan sprankelende toekomstvisies. Je hebt een neus voor kansen en jouw plannen zijn al verkocht voordat de inkt is opgedroogd.
5. Samenwerken met jou is plezierig. Er heerst altijd een uitstekende stemming. In de omgang ben je geduldig, hoffelijk en aimabel en ofschoon je graag de leiding neemt en veel aan het woord bent, blijf jij toch attent naar anderen. Jij hoopt dat deze positieve houding gewaardeerd wordt en dat jij ook zo benaderd zal worden. Jij bent behendig in het vinden van de juiste mensen voor de juiste plek, waardoor iedereen volledig tot ontplooiing komt. Jij bent een genereuze teamplayer en laat iedereen delen in het succes. Jij toont onvoorwaardelijke trouw aan mensen die jou niet teleurstellen en hun beloftes nakomen. Zodra jij merkt dat de kantjes er vanaf worden gelopen of dat je aan het lijntje wordt gehouden, word je pissig en zal je snel ingrijpen. Serieus genomen worden en geloofwaardig overkomen is heilig voor jou.

## Persoonlijk Competentie Dashboard

Visie en strategie ****	Eigenaarschap *****
Ondernemerschap *****	Commercieel denken *****
Onderhandelen ****	Samenwerken ****
Motiveren & Inspireren *****	Leidinggeven & Coachen *****
Presenteren *****	Overtuigingskracht & impact *****
Plannen en organiseren ****	Projectmanagement ***
Analyseren ***	Voortgangsbewaking ****
Creatief denken & innoveren ****	Netwerken & relaties bouwen *****