

Maarten Dik



Strategie laten werken in de praktijk van een organisatie.

+31 6 588 211 64 · mdikonline@gmail.com
linkedin.com/in/maartendik · Hengelo, Nederland

PROFIEL

Verandering ontstaat waar strategie, mens en uitvoering elkaar daadwerkelijk raken.

Al meer dan vijftien jaar werkzaam binnen organisaties die in beweging zijn, als ondernemer, als operationeel verantwoordelijke en als strategisch adviseur. In al die rollen draaide het uiteindelijk om hetzelfde: ervoor zorgen dat strategie ook echt landt in de manier waarop mensen samenwerken, beslissen en presteren.

Mijn werk speelt zich af op het snijvlak van strategie, operatie, mens en technologie. Ik vertaal abstracte richting naar concrete werkwijzen, breng afdelingen, systemen en gedrag in lijn, en bouw aan de adoptie die nodig is om verandering te laten beklijven. Cultuur is daarbij geen zachte randvoorwaarde, maar het fundament waarop alle structuren rusten.

Ik begeleid verandering niet vanaf de zijlijn. Ik bouw mee, aan systemen, aan afstemming, aan manieren van werken die ook standhouden als de eerste euforie van een nieuwe strategie weg is.

VISIE OP ORGANISATIEVERANDERING

Cultuur is het fundament. Strategie en structuur bouwen daarop, niet andersom.

Strategieën falen zelden op de inhoud. Ze falen op adoptie. Op normen, waarden en gedrag die niet aansluiten bij wat er gevraagd wordt. Op processen die zijn ontworpen voor een organisatie die in de praktijk anders samenwerkt dan op papier.

Mijn aanpak vertrekt vanuit de manier waarop mensen feitelijk werken, beslissen en samenwerken. Pas vanuit dat begrip ontwerp ik processen, systemen en besturing die werkbaar zijn, en die eigenaarschap vergroten in plaats van afnemen.

Verandering is voor mij een vraagstuk van samenwerking, eigenaarschap, afstemming, besluitvorming en gedrag. Pragmatisch, mensgericht en executiegedreven.

Strategische trajecten en organisatieverandering in de praktijk.

Een selectie van trajecten waarin organisaties opnieuw zijn ingericht rondom strategie, samenwerking en uitvoering.



Baseflow

Strategic Marketing & Business Development Manager

Strategie, Organisatieontwikkeling & Commerciële Transformatie

DEC 2023 — HEDEN

Aangetrokken om een sterk technisch productbedrijf strategisch én organisatorisch op te bouwen. Focus: het herstructureren van de fundamentele waarop het bedrijf opereert, strategie, positionering, processen en cultuur in samenhang brengen.

- Strategische basis neergezet: missie, visie, productportfolio en lange-termijn richting
- Herontwerp van het volledige salesproces en implementatie van customer success als organisatie-discipline
- Ontwikkeling van de “Baseflow Way of Work”, vertaling van cultuur en waarden naar concrete werkwijzen
- Afstemming gecreëerd tussen leiderschap, engineering en commerciële teams rondom één gezamenlijke richting
- Sparringpartner van de directie binnen het strategisch leiderschapsteam

RESULTAAT

Een organisatie met een gedeelde strategische taal, een consistent operationeel model en een cultureel fundament dat groei draagt.

KLANTORGANISATIES O.A.



1KOMMA5° / Zonduurzaam

Strategic Growth & Customer Journey Lead

Opbouw van Schaalbare Organisatiestructuren

JUN 2021 — NOV 2023

Eerste strategische hire in een snelgroeiende organisatie tijdens de energiecrisis. Verantwoordelijk voor het bouwen van de structuren die nodig waren om commerciële schaal aan te kunnen, voorafgaand aan de uiteindelijke overname.

- Ontworpen en geïmplementeerd: end-to-end customer journey van eerste contact tot service en retentie
- Opbouw van een schaalbare commerciële structuur met CRM, automatisering en gestandaardiseerde processen
- Aansturing van teams binnen klantcontact en operatie in een fase van snelle groei
- Procesarchitectuur die afdelingen verbond in plaats van silo's te versterken
- Voorbereiding van de organisatie op integratie binnen een internationale groep

RESULTAAT

Een operationeel volwassen organisatie die klaar was voor overname en verdere internationale schaal.



Interstellar

Organisational Growth & Transformation Specialist

Cross-functionele Afstemming & Organisatieverandering

APR 2020 — JUN 2021

Werkzaam in een periode van snelle verandering waarin marketing, sales en consultancy organisatorisch dicht bij elkaar moesten komen. De opdracht: silo's doorbreken en disciplines tot één samenhangend geheel maken.

- Integratie van marketing, sales en consultancy tot één gezamenlijk groeisysteem
- Doorbreken van afdelingssilo's en realiseren van cross-functionele afstemming
- CRM, outbound, inbound en data samengebracht binnen één operationeel model
- Brugfunctie tussen strategie en executie binnen multidisciplinaire teams
- Bijdrage aan organisatieverandering tijdens een fase van groei en verschuivende werkwijzen

RESULTAAT

Een geïntegreerde commerciële organisatie waarin disciplines elkaar versterkten in plaats van langs elkaar werkten.



Festipi

Co-Founder & Head of Growth / Operations

Operationeel Opschalen van een Internationale Organisatie

SEPT 2015 — APR 2020

Mede-oprichter en operationeel verantwoordelijk voor de opbouw van een internationale hospitality-organisatie. De opdracht aan mijzelf: een organisatie bouwen die operationeel kon schalen over landen, partners en seizoenen heen.

- Opbouw van een organisatie vanaf de basis: structuur, rollen, processen en besturing
- Bouwen van systemen die technologie, logistiek, operatie en partnerships samenbrachten
- Coördinatie van teams en operaties in meerdere Europese landen tegelijkertijd
- Aansturing van vaste teams (15+) en grote tijdelijke operaties (80+ medewerkers)
- Bestuurlijke verantwoordelijkheid en aandeelhouderschap binnen een groeiende organisatie

RESULTAAT

Een schaalbaar operationeel model actief op 80+ Europese festivals, uiteindelijk overgenomen door een industriepartij.

OPERATIONELE CONTEXT O.A.





Pulsar

Founder & Business Transformation Consultant

Strategisch Adviseur, Groei & Organisatie

JUN 2011 — SEPT 2015

Eigen adviespraktijk waarbinnen 50+ B2B- en B2C-organisaties begeleid zijn bij het versterken van hun commerciële en operationele structuur.

- Advies op het snijvlak van strategie, organisatie en technologie
- Herontwerp van commerciële structuren en operationele processen
- Implementatietrajecten rond CRM, automatisering en digitale werkwijzen
- Begeleiding van directies en MT's bij richting, focus en executie

OPDRACHTGEVERS O.A.



GAIAM

EERDERE ROLLEN



Team Lead — VDZ



Head of Telemarketing — Post Jr.
Makelaars



Planning Manager — Tolk- en
Vertaalcentrum



Sales Advisor — Univé Verzekeringen

OPLEIDING

Human Information, Design & Strategy

Saxion University of Applied Sciences · 2009 — 2013

Een opleiding gericht op de interactie tussen mensen, systemen en informatie binnen organisatieprocessen. De kern: het ontwerpen van bruikbare systemen die technologie en menselijk gedrag op een betekenisvolle manier met elkaar verbinden, een fundament dat tot vandaag terugkomt in hoe ik naar organisatieverandering kijk.

Bank & Insurances (MBO+)

Landstede · 2004 — 2007

KERNEXPERTISES

- Organisatieverandering
- Strategie naar executie
- Procesoptimalisatie
- Cross-functionele afstemming
- Digitale transformatie
- Organisatorische schaalbaarheid
- Cultuurgedreven verandering
- Stakeholdermanagement
- Veranderadoptie
- IT / Business afstemming
- Teamontwikkeling
- Samenwerking & afstemming

- Experimentgedreven verbeteren
- Leiderschap afstemming

- Klant- & medewerkerservaring

THEMA'S

- Snijvlak van strategie, operatie, mens en technologie
- Cultuur als fundament van duurzame verandering
- Vertalen van abstracte strategie naar werkbare praktijk
- Bouwen van afstemming, eigenaarschap en besluitvorming
- Organisatorische schaalbaarheid voorbij de groeipijn

KERNWAARDEN

- Pragmatisch, niet dogmatisch
- Mensgericht en executiegedreven
- Heldere richting boven complexiteit
- Eigenaarschap dichtbij het werk
- Verandering die beklijft