



**MARKT, PRODUCT, VERKOOP**

**Ik breng de magische  
kringloop voor u op gang**



## Succesvolle verkoop van complexe technische producten

Complexe technische producten succesvol op de markt brengen, vergt samenhang van markt, product en verkoop. Idealiter gedragen deze zich als een kringloop, of een logische cyclus.

Dit geldt ook voor het vermarkten van complexe technische producten. Verkoop alleen kan een aardige marge opleveren. Maar voor het vergroten van marktpotentieel moet er meer samenvallen. Hoe gedraagt de markt zich bijvoorbeeld? Hoe beleven trouwe klanten uw product en bedrijf? Bent u in staat om markten open te breken? Hoe visionair is de ontwikkeling van uw bedrijf? Hoe beheert de onderneming haar verkoopteam en hoe koppelt zij dagelijkse inzichten aan haar strategie? En hoe goed wordt dit alles vertaald in het voordeel van de klant?

Het zijn vaak kleine, veelal beïnvloedbare dingen die bepalen of een cyclus vastloopt, of dat zij een magische kringloop wordt. De kunst is te weten op welke signalen u moet letten en hoe u processen op de juiste manier beïnvloedt.

Sinds 1992 begeleid ik dergelijke processen voor vooraanstaande technologische bedrijven als Elsa, NVIDIA en Pro2. Ik breng de kringloop markt – product – verkoop op gang, of stuur hem bij waar nodig. Zo ontstaat een grote stuwkracht achter het bereiken van de meest ambitieuze bedrijfsdoelstellingen. Ook die van u!

---

**Thomas Mertens**  
Steppenbergallee 85  
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58  
M +49 170 – 1 69 02 70  
E [tm@thomasmertens.com](mailto:tm@thomasmertens.com)



## Thomas Mertens

Afgestudeerd ingenieur (MSc)

Interim Executive (EBS)

Geboren 1965

M +49 170 – 1 69 02 70

E tm@thomasmertens.com



---

## Mijn drie belangrijkste bijscholingscursussen

05/2008 – 11/2008 **Stanford University Graduate School of Business**  
Stanford / CA / USA

**NVIDIA Leadership Excellence Program**

- Strategy and Marketing
- Organization and Leadership

11/2013 – 12/2014 **Rauen Coaching**  
DBVC erkende integratieve coaching opleiding met certificaat  
Coaching opleiding in negen blokken van 2 dagen elk

03/2020 – 09/2020 **Interim Executives Programme**  
EBS – Executive School  
**Certificaatprogramma in deeltijd**  
Interim Executive (EBS)



## Geselecteerde beroepsstadia

- 12/1997 – 10/1999 **Sales Manager OEM, EMEA, ELSA**  
Verantwoordelijkheid voor Europese OEM-klienten: Hewlett Packard, Packard Bell en NEC in Frankrijk. Ontwikkeling van de toeleverende afdelingen naar de vereiste kwaliteitsnormen van de OEM-klienten.
- 06/2000 - 05/2003 **Sales Manager Deutschland, Österreich, Schweiz, NVIDIA**  
Hoofdverantwoordelijk voor de markttoegang, het opbouwen van het NVIDIA-merk, vanaf de oprichting van NVIDIA GmbH als eerste werknemer in Duitsland.
- 05/2003 – 08/2006 **Head of Sales Eastern Europe, NVIDIA**  
Hoofdverantwoordelijk voor de toetreding tot de markt in de regio. Oprichting van de regio Oost-Europa incl. Rusland en CIS-landen als pionier voor NVIDIA. Vorming van een team in Moskou en installatie van verkoopagenten in Polen, Bulgarije en de Tsjechische Republiek.
- 08/2006 – 06/2011 **Director of Sales Central Europe, NVIDIA**  
Globale verantwoordelijkheid voor verkoop en marketing in de Centraal-Europese regio (D, A, CH en Oost-Europa). Oprichting en beheer van het verkoop- en marketingteam voor de kanaalklienten (B2B).
- 02/2014 – 08/2015 **Directie (Gérant) van Pro2 Environnement France SARL (IM-mandaat)**  
Alomvattende herstructurering en daarmee stabilisering. Succesvol fusie- en overnameproces.



03/2017 – 02/2018 **Ontwikkeling van de verkoopafdeling van Multitec-Jakob GmbH und Co. KG (IM-mandaat)**

Leiding van de algemene verkoopafdeling met verantwoordelijkheid voor de verkoop en uitbreiding van de eigen productgroepen van foliestans- en gereedschapswisselsystemen. Internationalisering en invoering van een tweelaags verkoopmodel.

02/2018 – 03/2019 **Beheer en verkoop van Multitec-Jakob GmbH und Co. KG (IM-mandaat)**

Onder andere werving van de investeerder, due diligence, koopovereenkomsten, integratie. Stabilisatie van de verkoop met gelijktijdige vermindering van het aantal personeelsleden en verhoging van de efficiëntie van de productie en de processen.

06/2019 – 09/2019 **Beheer van Optima Spanntechnik GmbH (IM-mandaat)**

Turnaround via verkoopactivering en reorganisatie. Wijziging van de kostenberekening voor groei in een nieuw marktsegment. Eerste ordermeldingen ontvangen van klanten.

---

**Thomas Mertens**  
Steppenbergallee 85  
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58  
M +49 170 – 1 69 02 70  
E [tm@thomasmertens.com](mailto:tm@thomasmertens.com)