

Curriculum Vitae

M.J. (Martin) Maters

Inleiding

Martin Maters (1965) heeft een studie Technische Computerkunde aan de HTS in Amsterdam afgerond. Martin heeft verschillende senior management posities bekleed bij BT, Lucent Technologies en AT&T.

Al vroeg in zijn carrière in 1988 werd het Martin duidelijk dat, hoewel hij nog steeds een gezonde interesse heeft voor technologie, hij zijn carrière in een meer generieke richting moest ontwikkelen. Hij heeft zich diepgaande kennis en ervaring opgedaan in de verschillende bedrijfswetenschappen. Dit tezamen met zijn ervaring en interactie met verschillende culturen heeft zijn kennis en vaardigheden wijd verbreid. Martin is een goed ontwikkelde creatieve en gepassioneerde manager met meer dan 20 jaar ervaring in de ICT met een gefundeerde kennis van bijvoorbeeld business planning, strategie ontwikkeling, marketing en product management.

Tijdens zijn carrière heeft Martin verschillende change-management programma's geïnitieerd en geleid, en gedurende de laatste jaren heeft Martin zich toegelegd op sourcing rollen. Met name op inrichtingsvraagstukken en operationele aspecten op het gebied van servicemanagement en vendor- en contractmanagement.

Competenties

- Resultaatgericht: is persoonlijk trots op zijn leveringsvaardigheden
- Sterke analytische vaardigheden: doorziet complexe situaties snel, en heeft de vaardigheid snel tot de kern door te dringen.
- Sterke financiële achtergrond: kostmodellering, business accounting
- Sterke onderhandelaar: met externe en interne leveranciers
- Besluitvaardig: weet door het uitfilteren van relevante informatie snel tot de juiste beslissingen te komen.
- Sterke "people manager": gelooft dat mensen ontwikkeld dienen te worden om zo een "key asset" voor de business te worden.

Keywords

ICT, telecommunicatie, general manager, lijnmanager, product management, business planning, strategie ontwikkeling, b2b marketing, netwerk producten, internationaal, prince2, tom-model, ITIL, programma management, financieel zeer goed onderlegt, resultaatgericht, direct.

Landen: Europa, Verenigde Staten, India, Zuid-Afrika

Belangrijkste prestaties

- 2007/08: Zelfstandig, BV opgericht MMConcult B.V.
- 2006/07: Sabatical, met mijn familie een rondreis door Nieuw-Zeeland gemaakt en als zelfstandig fotograaf gewerkt.
- 2005/06: Omzetdoelen met 110% gehaald.
- 2005/06: Initiator en leider van een winstgevendheidprogramma dat €20Mio additionele EBIT heeft opgeleverd.
- 2005/06: Lid van het bestuur van BT Nederland
- 2003-2006: General manager van een aantal productlijnen binnen BT met een gezamenlijke omzet van meer dan €1 miljard.
- 2005/06: Een aantal nieuwe Ethernet producten gelanceerd voor de Engelse en Europese markt.

Relevante Professionele ervaring

Quint Wellington Redwood (2008 – heden) – Associate

- **Organization and operational management demand-supply organization - Achmea – 2008 – 2009**

Verantwoordelijk voor het inrichten van een deel van de nieuwe regieorganisatie. Hiernaast het definiëren en inrichten van ITIL service management processen. Verantwoordelijk voor de diensten zoals geleverd door KPN en voor een gedeelte voor de diensten geleverd onder het Getronics contact. Tevens ad interim het vervangen van de vendor-manager voor het KPN kavel.

Resultaat: ITIL Service Management processen voor het ondersteunen van de life cycle van de standaard dienstverlening van Achmea IT succesvol gedefinieerd en geïmplementeerd. Herdefinitie van de product en diensten catalogus [PDC] en SLA tussen KPN en Achmea zodat de dienstverlening beter aansluit op de behoefte van de eindklant.

BT (2001-2007)

- **General Manager – Data Transport Services – 2003-2007**

In deze rol rapporterend aan de the Vice President IP Networking Products. Verantwoordelijk voor een productgroep, met een wereldwijde omzet- en winstgevendheidsverantwoordelijkheid met een omzet doel van meer dan €1 miljard. Martin gaf in deze rol leiding geven aan een team van 30+ telecommunicatie product management professionals wereldwijd. Lifecycle management en uitzetten van de strategie van BT's Data Transport Services productportfolio. Hiernaast heeft Martin leiding gegeven aan verschillende changemanagement- en kostenreductieprogramma's.

Resultaat: Omzet doel jaar op jaar met meer dan 110% gehaald. Kostenreductieprogramma's genereren additioneel meer dan €20mio EBIT het laatste financiële jaar. Verschillende nieuwe producten gelanceerd in de UK en de Europese markt.

- **Head Of Pan-European Leased Lines – 2001-2003**

In deze rol rapporterend aan de Vicepresident Access binnen BT-Ignite Products and Marketing. In totaal de verantwoordelijkheid over 12 mensen in 6 landen. De belangrijkste verantwoordelijkheden in deze rol zijn de omzet en winstgevendheid verantwoordelijk met een omzet doelstelling van € 350 miljoen. Initieel het opzetten van een nieuwe PAN-Europese organisatie en het ontwikkelen van nieuwe producten voor de Europese markt. Hiernaast het harmoniseren van de bestaande productportfolio en het in-life management van deze portfolio en het leiden van verscheidene kostenreductie en change-management programma's.

Resultaat: Omzetdoelen jaar op jaar met meer dan 10% overschreden. Een internationaal team van professional neergezet, met de onderliggende werkprocessen. Change-management programma om de productproposities binnen Europa te harmoniseren met succes afgerond.

Telfort (1998-2001)

- **Manager Infrastructure Services – 2000-2001**

In deze rol rapporterend aan de Senior Manager Fixed Services binnen de Telfort Products en Marketing organisatie. Verantwoordelijk voor een team van 8 telecommunicatie professionals in Nederland. Product management van alle "access" en infrastructuur producten van Telfort, inclusief de internationale producten. De totale productgroep omzet

was meer dan € 120 miljoen. Naast het in-life management van deze productgroep behoorde ook nieuwe productontwikkeling tot de verantwoordelijkheid.

Resultaat: Veiligstellen van funding (€65 miljoen) voor het uitrollen van fiber-netwerken in Nederland. De meest winstgevende business van Telfort met meer dan 15% jaar op jaar laten groeien.

• **Product Manager Domestic Leased Lines / ad interim manager Products and Marketing Carrier Services – 1999-2001**

Het laatste jaar in deze rol was een dubbelrol met het leiding geven aan 4 productmanagers en rapporteren aan de vicepresident Carrier Services. In deze rol productmanagement verantwoordelijk voor alle “Carrier”-producten binnen Telfort, inclusief: domestic leased Lines, international leased Lines, Wholesale voice, telehousing en dark-fiber.

Resultaat: Laten groeien van de deze lucratieve business met meer dan 25% per jaar. De lease Lines business laten groeien van €15 miljoen tot meer dan €35 miljoen per jaar. In het laatste jaar de TOP ACHIEVER AWARD van Telfort ontvangen.

• **Product Manager Service Management – 1998-1999**

Verantwoordelijk voor de ontwikkeling en het in-life management van Telforts’ Service Management propositie.

Resultaat: Introductie van Service Level Agreements en Service Level Guarantees voor de gehele business-to-business productportfolio. Introductie van een nieuw Service Management Programma.

Lucent Technologies and AT&T – 1991-1997

• **Diverse posities**

- Product management geleid voor de Business Unit Communications software voor Access management software voor de markten: EMEA, China, Asia Pacific Caribbean en Latin America.
- Product life cycle management en business planning voor Access Management producten
- Verantwoordelijk voor de Oost-Europese markt (Oekraïne, Kazakstan, Armenië, Tsjechische Republiek, Slowakije) voor: Strategie en Business Planning, Joint-venture planning, Offer Management en prijsstrategie.
- Responsible for the East European market (Ukraine, Kazakhstan, Armenia, Czech Republic, Slovak Republic) for: Strategic and Business Planning, Joint Venture Planning, Offer Management, Pricing Strategies
- Sales support for the markets mentioned above.
- Offer management voor publieke telecommunicatie infrastructuur voor Polen en Oekraïne.

Resultaat: niet relevant

Philips – Telecommunication and Data Systems – 1988 - 1991

- **Software Ontwikkelaar – 1988-1991**

Software ontwikkelaar voor de SOPHO-S S2500 PABX. Implementatie van call-facilities, Genereren van systeem specificaties en integratie testen. Meegewerkt aan ISO certificering.

Resultaat: Als 1 van de eerste bedrijven (bedrijfsonderdeel) in Europa door Lloyds ISO9000 gecertificeerd.