

# CURRICULUM VITÆ

## Ben Wittezaele (14-10-1976)

Brugse Heirweg 39

B-8211 Aatrijke (Zedelgem)

+32 472 11 75 95

[ben@wittezaele.com](mailto:ben@wittezaele.com)

<https://www.linkedin.com/in/wittezaele/>

<https://www.wittezaele.com/>

## Doelstellingen

Door de mooie, diverse ervaringen door de jaren heen heb ik een **T-profiel** kunnen bekomen. Dat betekent een hogere **flexibiliteit**, een goed ontwikkelde **creativiteit** en een sterke **drive**.

Alles binnen mijn professioneel leven is steeds te herleiden naar 1 kern: efficiënt en optimaal ondersteunen van de eindgebruiker/klant. Daarom is het voor mij belangrijk dat mijn dagelijkse activiteit zich binnen een domein bevindt waar **ondersteuning en begeleiding (sturen)** van mensen en groepen van belang zijn. Dat is de biotoop waar mijn skills het sterkst tot hun recht komen.

## Professioneel Profiel

Allround ondersteuning van klantgerichte bedrijven op digitaal - en salesniveau, dankzij mijn uitgebreide **ervaring**, zowel op niveau van business processen als **commercieel**.

- ✓ Sterk analytisch
- ✓ Verbetering en optimalisatie van processen is een automatisme.
- ✓ Vastbijtend, een probleem is een opportuniteit.
- ✓ Ondernemend, autodidact en communicatief.
- ✓ Empathisch en recht-door-zee.

## Ervaringen

Brede kennis waar o.a. de **klantentevredenheid** telkens een belangrijke rol speelde.

- ✓ Betalingsoftware (Isabel, W1se, KBC Reach), CRM, ...
- ✓ Adviseur digitale strategieën voor Kmo's
- ✓ Nice-to-have, algemene technische web-kennis (HTML5, CSS, BS4, ...)
- ✓ Goede kennis online promotie (SEO/CRO, customer journeys, UX, UI, ...)

## Talen

- ✓ Nederlands: moedertaal
- ✓ Frans: Basis
- ✓ Engels: Vlot

## Opleiding

- ✓ *(AD) Marketing* – MIRAS Kortrijk
- ✓ Autodidact
- ✓ Life

## Persoonlijk

- ✓ Digitale muzikmaker
- ✓ Liefhebbende vader van een prachtig dochttertje
- ✓ Auto-liefhebber zonder nuttige, mechanische kennis.
- ✓ Als er iets bij te leren valt, dan ben ik er te vinden.
- ✓ Humor: demi-sec

Hierna volgt de detail van mijn toffe loopbaan.

# Carrière (detail)

## [Full-time Freelance projecten (dedicated)]

Sep 2018 – Vandaag

Bij: **Wittezaele Solutions Comm.V.**

Verschillende projecten (*freelance*)

### **E-Commerce consultancy**

- ✓ Eigen project: <https://www.digicrows.be/> (Business planning, webdev, digital marketing)
- ✓ Eigen project: <https://www.homestead.be/> (Business planning, webdev, digital marketing)
- ✓ Business Support (Admin, commerciële strategieën, website aanpassingen...)
- ✓ **Meerwaarde:** prospectie, belangrijke eindverantwoordelijkheden, bedrijfsstrategieën opstellen

Aug 2017 – Sep 2018

Bij: **Geodynamics**

### **Application Trainer**

- ✓ Leidinggevenden en medewerkers binnen KMO's begeleiden bij opstart applicatie
- ✓ Training van de gebruikers binnen een complexe applicatie omgeving
- ✓ Optimaliseren van de onboarding
- ✓ **Meerwaarde:** coaching, dagelijkse werking van eindgebruikers bijsturen en hun motiveren

Apr 2017 – Jul 2017

Bij: **ING Belgium**

### **Digital Product Owner** (*freelance, fill-in*)

- ✓ (Interne) Stakeholder management
- ✓ Adviseren teamleden bij sales flows, UX, SEO, copywriting
- ✓ **Meerwaarde:** Product Ownership in een SCRUM omgeving, banksector

Mei 2016 – Dec 2016

Bij: **KBC Bank & Verzekeringen**

### **Business Support e-Banking software voor Corporates** (*freelance*)

- ✓ Structurele tests van bankeigen bestanden (XML, MT101,...)
- ✓ Eindgebruikers ondersteunen en adviseren bij een cruciale migratie.
- ✓ Testen van de gebruikersomgeving, verrijken van de gebruikershandleidingen.
- ✓ Eindgebruikers motiveren in een complexe, bank specifieke omgeving.

- ✓ Opzetten webinars, gebruikersvideo's ontwikkelen.
- ✓ Communicatie met en brug tussen stakeholders, teamleden en klanten.
- ✓ Incident management
- ✓ **Meerwaarde:** Communicatie op corporate niveau, coaching via webinars, aanpassen van business-processen (domein 'betalingen')

Jul 2015 – Mei 2016

Bij: **KBC Bank & Verzekeringen**

**Business Support KBC e-Commerce** (*freelance*)

- ✓ Klanten adviseren over e-Commerce strategieën en optimalisatie (SEO, CRO,...).
- ✓ Prijsonderhandelingen (klanten), strategische meetings met Payment Service Providers (Ingenico, Atos Worldline,...)
- ✓ Voorstellen belangrijke strategieën (online sales flows, UX,...) in een uitdagende omgeving.
- ✓ Communicatie met stakeholders en klanten.
- ✓ Deelnemen aan netwerk-events, e-commerce beurzen met commercieel oogmerk.
- ✓ **Meerwaarde:** Versterkte ervaring in coaching en begeleiding van klanten en bedrijven, web-strategieën

## [Werknemer]

Jan 2012 – Jul 2012

Bij: **Roularta (RMG)**

**Sales Representative**

- ✓ Verkoop advertentiemiddelen aan lokale handelaars, zowel above-the-line als below-the-line
- ✓ Deelname aan netwerk-events
- ✓ **Meerwaarde:** Extra verkooptechnieken op niveau adverteerders (online en offline) en e-commerce strategie

Nov 2010 – Sep 2011

Bij: **CIPAL**

**Sales Representative Software**

- ✓ Verkoop van software aan Gemeentebesturen, HR-afdelingen, ,...
- ✓ Deelname aan netwerk-events
- ✓ **Meerwaarde:** Samenwerken en onderhandelen met specifieke profielen (gemeentesecretarissen, burgemeesters, diensthoofden,..), commerciële ervaringen



Nov 2002 – Dec 2009

Bij : **Use It Group NV**

**Service & Administration Manager**

- ✓ Gebruikstesten van een ERP-omgeving (UI, work flow,...) voor (onder)aannemers
- ✓ Installeren en managen van een Helpdesk
- ✓ Project: Incident Mgmt ticket systeem + adviseren bij ERP-functionaliteit.
- ✓ Project: commerciële bedrijfswebsite, SEO-technieken (before the hype)
- ✓ Verantwoordelijk voor debiteurenbeheer.
- ✓ Verantwoordelijk voor klachtenopvolging en beheersing.
- ✓ Aannemen en coachen IT-profielen
- ✓ **Meerwaarde:** Ervaring op elk domein van bedrijfsvoering KMO

1999-2002

Bij : **Isabel NV**

**Helpdesk Software Engineer**

- ✓ Leveren technische eerstelijns-ondersteuning
- ✓ Follow-up incidenten binnen de krijtlijnen van SLA's
- ✓ Coaching nieuwe teamleden
- ✓ **Meerwaarde:** Ervaring op niveau van klantengedrag, commerciële benaderingen, communicatie op verschillende niveaus en werken binnen vooropgestelde KPI's, coaching.