

Paul Farmer

Briljant 12,
3641 XZ Mijdrecht
Nederland
Tel: +31 297 526686
Mob: +31 6 51 58 99 78
E-mail: paul.farmer@btobmarketing.net
Geboortedatum: 30.05.1952
Nationaliteit: Brits

Persoonlijk profiel

Paul scoort hoog in 360 graden leiderschapsevaluaties op de leiderschapsvaardigheden; duidelijkheid, teamgerichtheid, en delegering van volmacht en verantwoordelijkheid.
Zijn sterkste leiderschapstijlen zijn *visionair*, *participatief*, en *coaching*, ondersteund door *directief* en *affiliatief* waar nodig. Zijn veranderingsstijl wordt erkend als grondlegend in plaats van ontziend.
(Onderzoeken door Hay Group, The Genesis Consortium, & Centre for Creative Leadership, Brussels).
Paul richtte in 2000 zijn eigen adviesbureau op gespecialiseerd in klantgericht ondernemingsstrategie in de business to business sector. Paul combineert zijn universitaire achtergrond in wetenschap, techniek en management met jarenlange ervaring in business-to-business marketing, businessstrategie en Business Unit leiderschap. De Chartered Management Institute heeft Paul in november 2007 het hoogste niveau van lidmaatschap toegekend, "Fellowship of the Chartered Management Institute", voor "zijn veelbetekenend strategische en operationele invloed in zijn sleutelrol in management".

Professioneel ervaring en prestaties

BtoB Management Services.

2000 – Vandaag

Consulting en trainingsbedrijf gespecialiseerd in klantgericht business-to-business marketingstrategie en ondernemingsstrategie.

- Eigenaar en oprichter.
- Heeft klanten geadviseerd in het ontwikkelen en uitvoeren van marketing- en ondernemingsstrategieën.
- Heeft middel en senior management bij klantbedrijven getraineerd in "Marketing Excellence".
- Heeft gedurende 5 jaren 600 BP Chemicals management getraineerd in Marketing Excellence.
- Heeft 1-3 daagse workshops gefaciliteerd voor klanten om strategisch vraagstukken op te lossen in een interactieve en participatief manier.
- Heeft positieve contributies gemaakt aan de resultaten van klantbedrijven:
 - Verbeterde omzet, winst, marktaandeel.
 - Nieuwe positionering van klant en/of product, en duidelijkheid gecreëerd in visie, missie en strategie.
 - Succesvol strategie-uitvoering.
 - Het bereiken van "Preferred supplier" positie voor klanten.
 - Verandering van interne productgerichtheid naar externe klantgerichtheid.
 - Het oplossen van interne vraagstukken en uitdagingen bij klanten.

Klanten zijn:

Kemira Oyj. Kemira Water, Kemira ChemSolutions, Kemira Paper Chemicals, Kemira Specialty, Kemira ChemiDet, Kemira Shared Services in Finland, Zweden, Duitsland, en Nederland.
Syntens (Ministerie Economische Zaken /KvK initiatief om marketing innovatie in MKB te promoveren)
Provimi Holding, Provimi Nederland BV (Dierenvoer)
Cyber BV Nederland (Adviseurs in groenvoorziening)
Verdugt BV, Nederland (Additieven voor het levensmiddel, pharma, dierenvoer, chemie industrieën)
Mijnsbergen BV Nederland (Aandrijftechniek)
BP Chemicals, BP PlasTec, BP Poly Alpha Olefins Group, in VK, Duitsland, Italië, België, Maleisië
Central North Sea Fibre Telecomms Company Aberdeen Scotland (Fibre telecoms Noordzee)
BP Exploration, Schotland, National Grid Company plc Engeland, Statgen, Noorwegen (JV energie)

Vroegere posities en achtergrond

BP Chemicals Ltd. Amstelveen Nederland	BU Manager Breathable Film	1999-2000
Amoco Fabrics BV Amstelveen Nederland	Business Manager	1992-1999
	Group Marketing Manager Floorcovering	1988-1992
Amoco Deutschland, Gronau, Duitsland	Grp Mktng&Dev Manager Floorcovering	1985-1988
	Development Manager PP Tape Fabrics	1981-1985
Amoco Fabrics UK Ltd, Consett, Engeland	Production Manager Extrusion	1980-1981
	Assistant Technical Manager	1978-1980
J H Fenner, Hull, Engeland	Textile Technologist	1974-1978

Vroegere prestaties

BU Manager Breathable Film (BP) en Business Manager (Amoco) 1992-2000).

- Heeft een omzetgroei van \$0 tot \$18m bereikt binnen 2 jaar, met netto winst van \$10m en winst per artikel 4 keer zo groot als het concurrerende product.
- Heeft een team van 35 professionele managers geleid om zakelijke procesveranderingen te implementeren en SAP succesvol in te voeren in Amoco Chemicals Europa.
- Heeft mogelijke locaties voor een nieuw productiebedrijf in Polen, Tsjechië en Hongarije bezocht, en beoordeelt. Heeft onderhandelings-team geleid in de aankoop van de gekozen locatie, Gyor Hongarije.
- Heeft een marktaandeel van 30-35% behouden in een sterk concurrerende markt voor tapijtrug met winst van DM16-20m en omzet van DM 135m.

Opleiding

1st Class Honours Degree Textile Science	University of Bradford, Engeland.	1974
Post Graduate Diploma in Management Studies	College of Higher Education, Hull, Engeland.	1977
Leadership Development Programme	Centre for Creative Leadership, Brussels, België.	1998
NT2 II, Diploma, Nederlands als 2de Taal	Utrecht, Nederland.	2000
<u>Interne training's</u>		
Negotiating Skills	Amoco, Amstelveen, Nederland.	1990
Change Management	Amoco, Chicago, USA.	1991
Supervoice - press/media interviews in crisis situations	Amoco, London, Engeland	1995

Professioneel carrière ontwikkeling

Fellowship Chartered Management Institute (FCMI)	Chartered Management Institute, Engeland.	2007
--	---	------

Andere activiteiten

Talen: Engels (moedertaal); Nederlands (vloeiend in woord en geschrift); Duits (vloeiend in woord en geschrift, maar sinds 2000 weinig gebruikt).

Chapter Directeur BNI Amsterdam 2007-2008.

Heeft een Merlin sportauto zelf gebouwd van geïmporteerde carrosserie en Ford motor en aandrijving.

Juni 2010