

Dwight Sijp



06 579 00 776



dwightsijp@gmail.com



nl.linkedin.com/in/dwightsijp/



19 augustus 1981



Bijlmerdreef 1012, 1103 JT, Amsterdam

PROFIEL

Gedreven leerkracht met een achtergrond in sales, die via het zij-instroomtraject zijn roeping in het onderwijs heeft gevonden. Mijn commerciële ervaring vertaalt zich in een resultaatgerichte aanpak en actieve betrokkenheid van leerlingen. Ik geloof in vakoverstijgend werken en verbind kennisgebieden om leren betekenisvol en toekomstgericht te maken. Met een frisse blik en ondernemende houding breng ik energie en innovatie in het klaslokaal.

BEROEPSERVARING

Jan 2018

Europaschool | Leerkracht | ICT Coördinator

-
heden

Leerkracht midden- en bovenbouw

- Ontwikkelen en geven van betekenisvolle lessen
- Bevorderen van zelfstandig en samenwerkend leren
- Differentiëren op niveau binnen de klas
- Observeren, toetsen en analyseren van leerresultaten
- Integreren van digitale middelen in het lesprogramma
- Organiseren van workshops over ICT-gebruik in de klas
- Contact onderhouden met externe ICT-dienstverleners
- Beheren van hardware zoals tablets, digiborden en laptops.
- Monitoren van digitale veiligheid en AVG-richtlijnen
- Bijhouden van gebruikersaccounts en toegang tot digitale platforms

Jun 2015

Truphone | International Key Accountmanager | Cloud | Mobiel

-
Apr 2017

50% new business // 50% relatiebeheer

- Beheren van (inter)nationale relaties en key accounts
- Adviseren over eSIM-technologie
- Opstellen en onderhandelen van contracten
- Evenementen voor klanten opzetten
- Signaleren van upsell- en cross-sellmogelijkheden
- Prospecting en Sales Training verzorgen
- Rapporteren over accountprestaties aan het management

Mei 2015

Tritel | Senior Accountmanager Telecom | Cloud | VoIP

-
Apr 2014

80% new business // 20% relatiebeheer

- Actief genereren van new business binnen de zakelijke markt voor telecom- en IT-oplossingen
- Identificeren en benaderen van potentiële klanten via koude acquisitie, netwerkevents en strategische campagnes
- Onderhandelen over contracten en sluiten van deals met focus op lange termijn partnerships
- Samenwerken met interne teams (pre-sales, support, projectmanagement) voor een soepele implementatie
- Rapporteren van salesresultaten en forecast aan het managementteam

Apr 2013

JS Nederland | Key Accountmanager | Multimedia

-
Mrt 2014

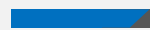
100% new business



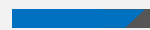
- Genereren van new business via telefonische acquisitie en online kanalen
- Adviseren van bedrijven over co-branded videoconcepten en communicatiestrategieën
- Coördineren met interne teams (creatie, productie, planning) voor een vlekkeloze uitvoering
- Rapporteren van salesresultaten en klanttevredenheid aan het management

COMPETENTIES

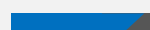
Communicatief



Didactisch



Commercieel



ICT-vaardig



Resultaatgericht



SKILLS

Oudercommunicatie



Relatieopbouw



Technologisch inzicht



Analytisch vermogen



VRIJE TIJD

Wat begon als hobby en bij velen bekend staat als zwoele zomerdans, is voor mij uitgegroeid tot een passie, salsa!

JE KUNT NOOIT MINDER LEREN!

Dwight Sijp

 06 579 00 776
 dwightsijp@gmail.com
 nl.linkedin.com/in/dwightsijp/
 19 augustus 1981
 Bijlmerdreef 1012, 1103 JT, Amsterdam

BEROEPSERVARING (vervolg)

Jun 2009
–
Mrt 2013

Oxxio Eneco | Key Accountmanager | Nuts

100% new business

- Actief benaderen van MKB-bedrijven voor energiecontracten en verduurzamingsoplossingen
- Inventariseren van klantbehoeften en adviseren over passende energieproducten (zoals groene stroom,
- Opstellen en presenteren van offertes en maatwerkvoorstellen
- Rapporteren van verkoopresultaten en marktinzichten aan het salesmanagement

OPLEIDING

2023

Onderwijsbevoegdheid basisonderwijs | Hogeschool iPabo

2003

HBO Commerciële Economie | Hogeschool Holland

1999

HAVO | Damstede

CERTIFICATEN

2024

Kansrijk adviseren | Medilex onderwijs

2012

Cisco Certified Network Associate | Computrain