

SALES X DATA X AI

Folkert de Wind.

Accountmanager intralogistiek | sales, data, AI en praktische uitvoering

Ik ben Folkert de Wind: accountmanager in intralogistieke oplossingen en iemand die liever bewijs bouwt dan alleen belooft. Ik help klanten en teams grip krijgen op magazijnprocessen, technische keuzes en commerciële vervolgstappen. Met saleservaring, data, AI-workflows en design maak ik complexe waarde helder genoeg om te bespreken, te verdedigen en te kopen. Buiten werk bouw ik verder aan mijn homegym, mijn kennis en een rijksmonument uit 1770. Andere context, zelfde reflex: eerst begrijpen, dan verbeteren.

folkert@dewind.me +31620635520 Winsum, Groningen



01

€1.2M+

Grootste gesloten dealwaarde in complexe technische sales

02

10+

Jaar tussen intern transport, magazijninrichting en technische B2B

03

4-in-1

Sales, data, AI en design gekoppeld aan echte klantcontext

PROFIEL

Commerciële helderheid voor technische trajecten

01

Ik verkoop geen mist

Een klantvraag is zelden alleen een productvraag. Er zit groei, ruimtegebrek, risico, timing of interne druk achter. Ik wil weten wat er echt speelt voordat er een oplossing op tafel komt.

02

Ik maak complexe keuzes kleiner

Intralogistiek wordt snel rommelig wanneer techniek, operatie, investering en belangen door elkaar lopen. Ik breng scenario's terug naar wat telt: effect, risico, haalbaarheid en vervolgstap.

03

Ik bouw uitleg die zelfstandig blijft werken

Een offerte, visual of presentatie moet ook blijven verkopen als ik niet in de ruimte ben. Goede uitleg neemt het gesprek over zonder de complexiteit weg te poetsen.

Commerciële loopbaan

MRT. 2023 - HEDEN

Vanas Engineering

Business development en sales enablement

Bij Vanas werk ik waar klantvraag, systeemintegratie, magazijnprocessen en commerciële structuur elkaar raken. Ik vertaal technische mogelijkheden naar keuzes die klanten begrijpen, intern kunnen bespreken en met vertrouwen kunnen nemen.

JAN. 2022 - MRT. 2023

Heffiq

Accountmanager Noord-Nederland

In Groningen, Friesland en Drenthe werd commercie heel praktisch: klantbezoeken, intern transport, leasingvragen, operationele knelpunten en relaties opbouwen in een regio waar betrouwbaarheid zwaarder telt dan een glad verhaal.

OKT. 2018 - SEP. 2020

Dexion

Regional sales en marketing

Hier kwamen magazijninrichting, palletstellingen, verrijdbare systemen, marketing en online zichtbaarheid samen. De Postuma AGF-case vat mijn aanpak goed samen: eerst proces, assortiment en pieken begrijpen, daarna pas inrichting verkopen.

NOV. 2016 - OKT. 2018

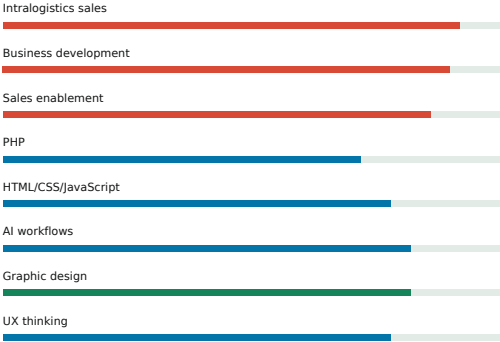
Heffiq

Accountmanager New Business

Mijn commerciële basis ligt in new business: kansen vinden, gesprekken openen, vertrouwen winnen en leren wanneer een lead echt potentie heeft in intern transport, reiniging en magazijninrichting.

SKILLS

Direct inzetbaar



OPLEIDING

Basis en training

2012 - 2016

Hanzehogeschool

Physical Activity and Lifestyle - European Bachelor

2007 - 2011

Alfa College

Multimediasign - MBO4

2016 - HEDEN

Commerciële ontwikkeling

Sinds mijn eerste salesrol blijf ik mijn commerciële gereedschap aanscherpen: betere discovery, scherpere opvolging, stakeholdermanagement en deals begeleiden zonder druk te verwarren met voortgang.

JUN. 2021

Basisprincipes van online marketing

Google-certificering die aansluit bij mijn Dexion-periode, waarin sales, marketing, online zichtbaarheid en commerciële middelen steeds dichterbij elkaar kwamen.

VOORBEELDEN

Denken, maken en vertalen

GRAPHIC

Windkracht 9

Een merkconcept waarin naam, energie en herkenning direct klikken.

DESIGN

Offerte redesign

Een voorstelstructuur die waarde, keuze en bewijs sneller scanbaar maakt.

DEVELOPMENT

Conturo

Softwarepositionering die abstracte waarde terugbrengt naar een helder gevoel en een duidelijke belofte.

GRAPHIC

Pink Bird

Een licht merkconcept dat met weinig middelen toch eigenheid en beweging oproept.

GRAPHIC

Moonshot Consultancy

Een merkconcept rond ambitie, focus en de bereidheid om groter te denken.

APPLICATION

Myrhem

Website en bookingsplatform waarvoor ik ontwerp, front-end en back-end heb gebouwd.

CONTACT

Snel beoordelen of dit past

Stuur kort waar jullie sneller helderheid over willen krijgen. Ik reageer rechtstreeks.

folkert@dewind.me +31620635520 Winsum, Groningen

REFERENTIES

Wat anderen herkennen

"Ik had het voorrecht om twee jaar met Folkert samen te werken bij Vanas Engineering, waar hij mijn sales team in Noord-Nederland kwam versterken. Aanvankelijk richtte hij zich op de verkoop van opslagoplossingen (logistiek), maar dankzij zijn snelle groeicurve begeleidde hij al gauw grotere sales trajecten..."

Pieter De Neve - Sales manager - Vanas Engineering

"Ik had het genoegen om in 2021 met Folkert bij GMH samen te werken. We werkten nauw samen aan veel lokale marketingprojecten die onze aanwezigheid in Nederland ondersteunden. Vanaf het begin kwam Folkert over als iemand met een zeer analytische geest, die elke situatie gedetailleerd analyseert en actie ond..."

Constantin Ungureanu - Marketing manager at Gonvari Material Handling