

CURRICULUM VITAE

Persoonlijke gegevens

Eline Mertens-Barkel

Postbus 711
2270 AS Voorburg

mobiel: +316 5152 8171
e-mail: elinemertens@windchallenge.com
elinemertens@ingreenious.com
website: www.windchallenge.com
www.ingreenious.com
geboren: Amsterdam, 18 februari 1966



Kenmerken van de werkstijl

Doortastend, energiek, resultaatgericht en laat zich graag uitdagen in complexe klussen.

Professionele deskundigheid

- Academisch werk- en denkniveau
- Creatief
- Pragmatisch
- Structurerend
- Planmatig
- Kostenbewust

Ambitie

Aansturing complexe management en project management trajecten.
Samen de maatschappij verduurzamen.

Werkervaring; huidige werkgever

Bedrijf:	Windchallenge B.V.	Ingreenious B.V.
Functie:	Directeur - eigenaar	Directeur - eigenaar
Periode:	Januari 2009 t/m heden	November 2007 t/m heden
Branche:	Duurzame Energie	Zakelijke dienstverlening duurzame energie

Werkzaamheden Windchallenge:

Ontwikkeling en bouw van een kleine windturbine voor de bebouwde omgeving (plaatsing op daken van gebouwen).

Werkzaamheden Ingreenious:

- Turn Key Project Management (waaronder windmeetcampagnes, energieopbrengst onderzoek en risico management)
- Consultancy

Kenmerken werkzaamheden:

- o Innovatieprojecten
- o Formeren, aansturen, motiveren en bijsturen van multidisciplinaire projectteams
- o Politieke gevoeligheden managen
- o Strategie bepalen
- o Onderhandelings trajecten
- o Duurzaam ondernemen, MVO
- o Workshops, brainstorm sessies

Een aantal projecten binnen Ingreenious:

(zie ook www.ingreenious.com)

Opdrachtgever: Global Energy Economy B.V.

Opdracht: Workshop 'Module Windenergie'
Functie: Docent
Periode: januari 2010
Branche: Energiebedrijf decentrale opwekking
Toelichting: Global Energy Economy heeft Ingreenious gevraagd om een workshop op te zetten voor installateurs, sales, ICT-ers en architecten. In deze workshop zal o.a. ingegaan worden op de do's en don'ts van windenergie in de bebouwde omgeving.
Werkzaamheden: Opzetten workshop en kennisoverdracht.

Opdrachtgever: Eneco

Opdracht: Gebouwbonden windenergie
Functie: Project manager
Periode: januari 2010 tot ...
Branche: Energiebedrijf
Toelichting: Eneco heeft Ingreenious gevraagd om de mogelijkheden van gebouwbonden kleine windturbines voor het nieuwe hoofdkantoor van Eneco te onderzoeken. Naast andere werkzaamheden voert Ingreenious hiertoe een windmeetcampagne uit, inclusief een analyse van de meetgegevens.
Werkzaamheden: Project management windmetingen.

Opdrachtgever: Gemeente Amersfoort

Opdracht: Gebouwbonden windenergie
Functie: Project manager

Periode: juni 2009 tot januari 2010
Branche: Gemeente, overheid
Toelichting: De gemeente Amersfoort heeft Ingreenious gevraagd om de mogelijkheden van gebouwgebonden kleine windturbines in de gemeente Amersfoort te onderzoeken. Naast andere werkzaamheden voert Ingreenious hiertoe een windmeetcampagne uit, inclusief een analyse van de meetgegevens.
Werkzaamheden: Project management windmetingen, uitvoeren risico analyse.

Opdrachtgever: Internationale Bedrijvengroep

Opdracht: **Onderzoek mogelijkheden windenergie**
Functie: Consultant, project manager
Periode: mei 2009
Branche: bouw
Toelichting: De Internationale Bedrijvengroep heeft Ingreenious gevraagd om de mogelijkheden van gebouwgeïntegreerde windenergie voor de business van de bedrijvengroep te onderzoeken.
Werkzaamheden: Uitvoeren van subsidieonderzoek.

Opdrachtgever: WEOM

Opdracht: **Opzetten Windmeetcampagne**
Functie: Consultant, project manager
Periode: april 2009
Branche: Energie leverancier
Toelichting: De dochter van NUON/Vattenfall, WEOM, heeft Ingreenious gevraagd een meetcampagne op te zetten voor een windmolenpark van 36 stuks 3 MW turbines (rotordiameter 90 meter).
Werkzaamheden: RFI, uitvoeren risico analyse.

Opdrachtgever: SenterNovem

Opdracht: **Opzetten Certificering Kleine windturbines in Nederland**
Functie: Consultant, project manager
Periode: juni 2008 tot november 2008
Branche: Uitvoeringsorgaan subsidiebeleid Economische Zaken, overheid
Toelichting: Ingreenious heeft in opdracht van Economische Zaken en SenterNovem een beoordelingsrichtlijn ontwikkeld waarmee Nederland tot certificering wil komen van kleine windturbines en de windturbines met metingen onderling vergelijkbaar wil maken. Kenmerkend voor het project is dat de beoordelingsrichtlijn draagvlak moet hebben bij alle Stakeholders met ver uiteenlopende belangen.
Werkzaamheden: Beoordelen document, duidelijkheid, eenduidigheid, compleetheid voor stakeholders, organiseren stakeholders bijeenkomst, risico analyse.

Opdrachtgever: Greenlab (Greenchoice en Eneco)

Opdracht: Opzetten Plan van Aanpak 'Certificeringsmetingen kleine windturbines'
Functie: Project Manager
Periode: mei 2008 tot juni 2008
Branche: Duurzame energie
Toelichting: De joint venture van Eneco en Greenchoice, Greenlab, heeft Ingreenious gevraagd een 'Master' Plan Van Aanpak te schrijven voor het uitvoeren van metingen ten behoeve van de door Ingreenious opgezette certificering van kleine wind turbines in Nederland.
Werkzaamheden: Het schrijven van het 'Master' Plan van Aanpak, waaronder een business case, een tijdsplanning en een risico analyse.

Werkervaring; overige werkgevers

Bedrijf: KPN B.V.

Afdeling KPN Project Management
Functie: Senior Project Manager
Periode: November 1999 tot november 2007
Branche: Telecom

Werkzaamheden KPN:

- (Complexe) projecten opzetten en managen binnen goedgekeurde planning en budget
- Politieke gevoeligheden managen
- Strategische projecten managen
- Formeren, aansturen, motiveren en bijsturen van (meerdere) multidisciplinaire projectteams
- Rapportage naar management en opdrachtgever
- Interim Management
- HR-, reorganisaties, innovatieprojecten, IT projecten en projecten aan de voorkant van de organisatie
- Landelijke projecten door de hele KPN organisatie

Een aantal projecten binnen KPN:

Opdrachtgever: KPN Consumenten Markt, Collections
Functie: Overall Project manager Reorganisatie KPN Collections
Periode: Maart 2007 tot november 2007
Toelichting: KPN Collections zorgt ervoor dat alle openstaande gelden van KPN (tijdig) bij haar debiteuren geïnd worden.
Opdracht: De Projectopdracht was het onderbrengen van KPN Collections onder de CAO van KPN Contact, geconcentreerd in Groningen (van 4 vestigingen naar 1 vestiging), splitsing van beleid en uitvoering en het integreren van alle Collections activiteiten van vast en mobiel. Een politiek zeer gevoelig en strategisch project, waarbij een nauwe samenwerking met Human Resources essentieel was.

Opdrachtgever: KPN Consumenten Markt, Innovatie & Processen Voice
Functie: Overall Project manager Electronic Bill Presentment fase3
Periode: November 2006 tot april 2007
Toelichting: De rol van de I&P Projectmanager was de aansturing van meerdere, multidisciplinaire projectteams tegelijk. De projectmanager moet zorg dragen voor de samenstelling van de projectteams en zorgt voor de borging van de kernteam resources, waaronder de brand (marketeers) en IT NL (IT Projectmanager). Overige taken waren het hoger management informeren, business case opzetten, review van de door het projectteam opgeleverde documenten, signalering van problemen en bijsturing naar aanleiding van problemen en rapportage aan het management.

Opdracht: Eén van de opdrachten was het ontwikkelen, testen en implementeren Electronic Bill Presentment en het uitfasen van de papieren factuur voor mobiele klanten.

Opdrachtgever: KPN Mobile, ICT MCS
Functie: Projectmanager Lawful Interception
Periode: Januari 2005 tot november 2005
Toelichting: In opdracht van het ministerie van Justitie en het ministerie van Binnenlandse Zaken zijn Telecom Operators verplicht hun netwerk (vast en mobiel) volgens een vast eisen pakket geschikt te maken om taps te zetten op telefoonverkeer. Deze tapgegevens moeten bruikbaar zijn als bewijslast in rechtszaken. Een zeer politiek gevoelig traject.

Opdracht: Het aftapbaar maken van het UMTS netwerk en het migreren van het GSM netwerk naar een nieuw aftap platform. Contacten en onderhandelingen met de ministeries, KPN Security, IT, leveranciers voor de apparatuur en aansturing projectteam.

Opdrachtgever: KPN Services, Assortiment Introductie Beheer
Functie: Interim Manager AIB Introductie Support
Periode: 2004
Opdracht: Als interim (verander-) manager de kwaliteit van het introductieproces bewaken en verbeteren. Lid van het MT AIB, meedenken en schrijven aan het veranderplan AIB en deel uit maken van het projectteam "Slimmer, Sneller en Goedkoper" (SSG). Via interim management de medewerkers (± 12 personen) van de afdeling Introductie Support aansturen, de afdeling herinrichten en de processen verbeteren.

Opdrachtgever: KPN Mobile, ICT ABC Services
Functie: Project Manager Herinrichting ABC Services
Periode: 2003/2004
Opdracht: Het managen en inrichten van een demand-supply organisatie naar een demand organisatie, het professionaliseren van de huidige medewerkers en het inrichten van resultaatverantwoordelijke productclusters. Samenwerking met HRM, OR en het MT ABC.

Opdrachtgever: KPN Carrier Services LLS, Landelijke Diensten Organisatie (Monteursingang)
Functie: Interim Manager Regio Noord-West
Periode: 2002/2003
Opdracht: Verbetering performance van het rayon door middel van processen en systemen weer op orde te brengen en medewerkers weer te motiveren.

Werkervaring; overige werkgevers

Bedrijf: KPN B.V.

Functie: Major Accounts, Special Sales LAN/ Private WAN
Periode: Januari 1998 tot november 1999
Branche: Telecom
Werkzaamheden:

- Relatiebeheer en opbouw bij klanten/prospects
- Met behulp van projectteams klantvoorstellen maken en uitvoeren
- Europese Aanbestedingen
- Behalen eigen omzet/target

Bedrijf: Ricoh Nederland B.V.

Functie: Supervisor Sales, Direct Sales Division
Periode: December 1995 tot januari 1998
Branche: Informatie Technologie
Werkzaamheden:

- Account Manager bij de top accounts (zoals IBM)
- Het aansturen, opleiden en begeleiden van een eigen sales team
- Overall omzet- en target verantwoordelijk

Bedrijf: Agfa Gevaert B.V.

Functie: Account Manager, Direct Sales Division
Periode: Januari 1995 tot december 1995
Branche: Informatie Technologie
Werkzaamheden:

- Account Manager Major Accounts
- Focus op non-profit organisaties

Bedrijf: Canon Benelux N.V.

Functie: Senior Account Manager, Direct Sales Division
Periode: Juli 1990 tot januari 1995
Branche: Informatie Technologie
Werkzaamheden:

- Account Manager new business
- Focus op Japanse prospects

Bedrijf: Procter & Gamble Benelux N.V.

Functie: Account Manager, Indirect Sales Division
Periode: Januari 1988 tot juli 1990
Branche: Consumenten Artikelen en Farmacie

Werkzaamheden:

- Beheer van 40 Farmaceutische en Cosmetische grossiers door heel Nederland
- Producten; o.a. Ariel, Dash, Dreft, Pampers, Oil of Olaz, Clearasil, Vicks, Pantene.

Opleidingen en kwalificaties

2009	Masterclass Marketing, Delft TopTech/ TU Delft
2007	Prince2 Practitioner
2006	Prince2 Foundation
2002	Post HBO PMA Professional
2002	Post HBO Bedrijfskunde, module Projectmanagement
1998	3Com University
1998	Advanced Sales Skills, Bureau Wage
1998	Microsoft Sales Specialist
1998	Cisco Sales Essentials
1997	Nima Sales-B (Sales management), ISW/IBW
1995	Professional Selling Skills (PSS), Learning Int.
1987 tot 2000	Diverse verkoop- en communicatie trainingen
1988	Marketing, Nima-A, ISW
1987	MDS, Middelbaar Detailhandelonderwijs

Interesse en aanvullende informatie

Interesses en hobby's:	Duiken in clubverband, zeilen, skiën, reizen, koken, fotografie, klussen in huis
Wereldreis:	Juni 2000 tot Juli 2001
Bestuursfunctie:	1992 tot 1997; Voorzitster onderwatersport vereniging Duik Team Holland met ongeveer 100 leden.