



# Rik Nijs

INTERNATIONAAL SALES MANAGER / DIRECTOR-BUSINESS DEVELOPER

✉ rik.nijs@gmail.com ☎ +31-611079179 📍 Padangstraat 87, 7535 AC Enschede

## Profiel

Internationaal ervaren sales professional met sterke onderhandelingsvaardigheden en een bewezen staat van dienst in competitieve markten. Reizen en werken in internationale markten zit in mijn DNA. Ik verbind afdelingen, ontwikkel strategieën en motiveer collega's om gezamenlijke doelen te bereiken. Resultaatgerichte instelling, stressbestendig, communicatief en mensgericht; Leiderschap, coaching en training gaan mij van nature goed af.

## Opleidingen

|                                                            |             |
|------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>HAVO</b><br>Nijmegen                                    | 1978 - 1982 |
| <b>Business professional secondary education</b><br>Arnhem | 1982 - 1984 |

## Werkervaring

**Interim Sales & Communicatie Specialist** aug 2025 - heden  
Riseb BV, Enschede

Het strategisch adviseren en coachen van bedrijven en professionals, met focus op salesgroei, effectieve communicatie en persoonlijke ontwikkeling.

**Interim Business Developer** okt 2024 - aug 2025  
Woca Denmark, Lunderkov

Het analyseren en in kaart brengen van internationale DIY-markten om groeipotentieel en omzetkansen voor WOCA te identificeren.

**Directeur** mrt 2018 - 2024  
Liftsens BV

- Uitvinder van een slimme sensor voor magazijnveiligheid
- Verantwoordelijk voor alle sales gerelateerde activiteiten
- Introductie van een nieuw product in nieuwe internationale markten
- Mede-verantwoordelijk voor ontwerp en productie

**Directeur** okt 2011 - dec 2017  
Dutch Ecolight BV

- Verantwoordelijk voor alle salesactiviteiten in de B2B-markt
- Openen van nieuwe markten, opbouwen en trainen van een sales team
- Opstellen van jaarbegrotingen en behalen van doelstellingen
- Dagelijkse bedrijfsvoering, later gefuseerd met Liftsens

## Personalia

Nationaliteit  
Nederlands

LinkedIn  
[linkedin.com/in/rik-nijs-6254416](https://www.linkedin.com/in/rik-nijs-6254416)

## Vaardigheden

International sales & business development

Communicatie & stakeholdermanagement

Resultaatgericht & veerkrachtig

Loyale teamspeler

Projectmanagement

## Talen

Nederlands

Engels

Duits

Basis Spaans

## Hobby's en interesses

■ Golf

■ Padel

■ Skiën

**Franchisenemer / Trainer / Coach**

Kenneth Smit Training

sep 2008 – okt 2014

- Verantwoordelijk voor het verwerven en beheren van klanten via acquisitie en telefonische prospectie
- Ontwikkelen en schrijven van op maat gemaakte commerciële trainingen voor bedrijven
- Uitvoeren van commerciële trainingen op locatie bij diverse organisaties
- Trainingen verzorgd op het gebied van: Telefonische acquisitie

**International Sales Director**

Livingstone Estates, Estepona

dec 2006 – aug 2008

- Verantwoordelijk voor alle sales gerelateerde activiteiten, waaronder het opstellen van jaarbegrotingen voor telemarketing, sales, ontwikkeling en listing-divisie
- Doelstellingen formuleren en realiseren
- Begeleiden en trainen van 45 managers, salesmedewerkers en telemarketeers in 5 landen, inclusief productkennis en beurstrainingen
- Deze programma's liepen het hele jaar door
- Ongeveer 30% van de tijd internationaal reizen
- Eind 2008 teruggekeerd naar Nederland vanwege familieomstandigheden

**International Sales Director**

Ocean Estates Int., Marbella

aug 1995 – nov 2006

- Verantwoordelijk voor alle salesactiviteiten, inclusief het opstellen van jaarbegrotingen voor telemarketing, sales, ontwikkeling en de listing-divisie
- Doelstellingen formuleren en realiseren
- Aansturen en trainen van 100 telemarketeers en 70 verkopers in 5 landen, inclusief productkennis en beurstrainingen (doorlopend programma)
- Opleiden en begeleiden van management in verkooptechnieken, productkennis, administratie en regio-indeling
- Toezicht houden op alle kantoren via wekelijkse managers- en teamvergaderingen; internationale kantoren via conference calls
- Circa 40% internationaal reizend voor training, begeleiding en klantafspraken

**Sales Manager**

Duchell, Aken

jan 1993 – jun 1995

- Verantwoordelijk voor alle salesactiviteiten in Duitsland
- Afspraken plannen en bezoeken van golfclubs en greenkeepers
- Deelnemen aan beurzen
- Circa 40% reistijd voor klantbezoeken en beurzen

---

## Vaardigheden

**Gecertificeerd communicatie- en sales  
trainer**

**Kenneth Smit (CEDEO  
gecertificeerd)  
2010**