|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Afbeelding met persoon, Menselijk gezicht, kleding, blond  Automatisch gegenereerde beschrijving |  | Monique Veldhoven |
| personalia**Naam**Monique Veldhoven**Telefoonnumme**r06-57889553**website**[www.move4change.nl](http://www.move4change.nl)**LinkedIn**[(2) Monique Veldhoven | LinkedIn](https://www.linkedin.com/in/moniqueveldhoven/) |  | ProfielIk ben empathisch, analytisch, communicatief sterk, daadkrachtig, sociaalvaardig, en gericht op continu leren, ontwikkelen en transformatie. Mijn werkwijze kenmerkt zich in een mensgerichte benadering zonder het doel en de resultaten uit het oog te verliezen. Ik ben enthousiast en mensen ervaren mij als inspirerend en motiverend. Ik maak snel en makkelijk contact en weet verbinding te leggen tussen verschillende partijen. Ik ben oprecht geïnteresseerd in wat iemand beweegt. Verder ben ik nuchter, direct, “down to earth” en beschik ik over een gezonde dosis humor.OPLEIDING* **Havo en VWO**
* **Fysiotherapie** (propedeuse)
* **Reflexzone therapie**
* **Management Drives** (Individueel en teams)
* **Diverse Coach opleidingen**
	+ - Basis coachopleiding
		- Systemisch coachen
		- Matrix coaching
		- Paardencoaching
		- Teamcoaching

Cursussen* “One minute coaching” Victor Mion
* Situationeel Leiderschap training
* “Zelfsturend leren” Dick Ratering
* Leiderschaps training met paarden, Linda Kohanov
* Byron Katie methodiek
* “Train the trainer” Madeliene Jutten Matzer
* Diverse salestrainingen (van DOOR, Schouten en Nelissen en Interselling
* Persoonlijk coach trajecten o.a. van,Anneke van der Kuip, Coby van Beets-van der Hoeff en Jacqueline van Onzenoort
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| nevenactiviteiten**2020- heden** **Trainer & Coach**  **Eneco**Naast mijn huidige functie zet ik mij in voor team- en persoonlijke ontwikkeling binnen en buiten Customer Care d.m.v.:* Management Drives sessies
* Begeleiding WDM team van Eneco (retrospectives,persoonlijke coachings en teamsessies)
* Workshop “Feedback”
* Workshop “Time Management”
* Workshop“Stakeholder Management”
* HR zet mij in voor het Leiderschapsprogramma en voor de Perform & Grow trainingen

**2006 – heden** **Paardencoaching**  **move4change**Paardencoaching is een van de meest directe manieren van coaching en leidt in korte tijd naar de essentie van iemands vraag. He paard fungeert als een waardevolle spiegel en geeft direct feedback over de congruentie van de coachee. De visie van paardencoaching is gericht op het creëren van een diepgaande, inspirerende en ondersteunende leerervaring waarbij het paard fungeert als een wijze en invoelende partner.Paardencoaching zet ik in bij Leiderschapsontwikkeling, teamontwikkeling en bij persoonlijke coaching.   |  | werkervaring**2014 – heden Learning Expert Training & Coaching Eneco**Adviseert en ondersteunt Customer Care en de Business in het ontwikkelen van de organisatie door de juiste trainers en coaching activiteiten aan te dragen die mensen in beweging brengen om het gewenste gedrag te laten zien zodat bedrijfsdoelstellingen behaald worden. In 2018 de Coach Academy opgezet. Verantwoordelijk voor de vakinhoudelijke ontwikkeling van de gesprekscoaches en trainers van Customer dmv het ontwikkelen en uitvoeren van diverse interventies.**2010 – 2014 Teamleider salescoaches Eneco** Verantwoordelijk voor het aansturen en vakinhoudelijk begeleiden van een team van salescoaches voor de Sales afdeling Customer Care Consumenten. Het ontwikkelen en geven van diverse trainingen aan teamleiders, coaches en medewerkers van verschillende afdelingen binnen Customer Care Consumenten en Eneco Klein- en MidZakelijk op het gebied van Coaching, Leiderschap, Sales, Gespreksvaardigheden en Klantgerichtheid. **2009 – 2010 Regiomanager Mylene N.V**. Mylene maakt een groot deel uit van de Belgische Beauty en Lifestyle markt. Een tijdelijk opdracht voor:* Leidinggeven aan 2 teams bestaande uit 12 teamleiders. Iedere teamleider is verantwoordelijk voor een team van 10-15 sales medewerkers
* Ontwikkelen van visie en beleid
* Verantwoordelijk voor de vakinhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling van de teamleiders;

**2007 – 2009 Manager Verkoop Young Life B.V. (Delta Lloyd/Ohra/NSF)** Young Life was een tussenpersoon voor de verkoop van diverse spaarproducten van DL/Ohra en Nationaal Spaarfonds.Verantwoordelijk voor de kwantitatieve en kwalitatieve resultaten van de diverse verkoopteams. Leiding geven aan een team van regiomanagers en teamleiders. Opstellen van het jaarplan, ontwikkelen van visie en beleid, samenstellen van het Opleidingsplan voor de buitendienst, projectleider m.b.t. Werving & Selectie, geven van presentaties, voorstellen initiëren voor nieuwe producten alsmede het ontwikkelen van nieuwe producten**2000 – 2007 Regiomanager Young Life B.V** Het opbouwen van verschillende teams van adviseurs in Nederland voor de verkoop van diverse spaarvormen. Het begeleiden, coachen, motiveren en stimuleren van 2 teams van adviseurs. Verantwoordelijk voor het realiseren van de targets c.q. bedrijfsdoelstellingen van deze team.Als nevenactiviteit was ik verantwoordelijk voor het opstellen en uitvoeren van het opleidingsplan van zowel de buitendienst als de binnendienst (Telemarketing en Back Office). **1986 – 2000 Praktijk voor Coaching & Reflexzone therapie**Tijdens deze periode heb ik naast mijn praktijk de volgende Part-time functies bekleed: Intercedente bij Randstad, Accountmanager bij Noord Brabant Verzekeringen, en Opleidingsmanager bij het Bouwcentrum. |
|  |  |  |