

Henri Castillion

Doelstelling

Ik zoek een uitdagende werkomgeving waar men weet om te gaan met de veranderende eisen van de maatschappij en oog heeft voor de belangrijke positie die de werknemers daar in moeten innemen. Vanuit mijn functie wil ik graag een belangrijke bijdrage leveren aan de uitvoering van het commerciële beleid binnen een dynamische onderneming.

Persoonlijke gegevens

Henri Andre Guillaume Castillion
Geboren: 1 september 1965 te Amsterdam

Alleenstaand, 4 kinderen

Adres: Hollywoodlaan 96, 1325 HT Almere
Telefoon: 06-23 35 85 03

 <https://nl.linkedin.com/in/henricastillion>

Werkervaring

2010 – 2016 **Sanoma bv** Hoofddorp

s a n o m a

Sanoma bv maakt deel uit van de beursgenoteerde Sanoma Group: een media- en educatiebedrijf dat informatie en entertainment verzorgt voor miljoenen mensen in een aantal Europese landen. In Sanoma bv zijn groep staffuncties ondergebracht die alle Europese Sanoma business units ondersteunen.

Risk & Compliance Officer SMN

De Risk & Compliance Officer Sanoma Media Netherlands is een veelzijdige functie waarin veel rollen zijn ondergebracht. De belangrijkste taken en verantwoordelijkheden zijn:

- Internal Control programma SMN.
 - Opzetten, beheren en evalueren van dit programma.
 - Het Internal Control programma behelst o.a. het opzetten, beheren en evalueren van een Risk Control Framework voor de processen: Sales, Procurement, Logistics & Distribution, Human Resource en Finance.
 - Functioneel Beheerder GRC tool BWISE.
- Business Continuity Management.
 - Opzetten, beheren en evalueren Business Continuity Plan locatie Hoofddorp.
 - Lid Business Continuity Management Team.
 - Coördineren en afstemmen BHV en Incident Response Plannen overige afdelingen met het BCP.
- Information Security beleid
 - Conform de ISO 27002 normering (opzetten en bewaken)
 - Lokale richtlijnen opstellen en monitoren naleving daarvan.
 - Opvolgen incidenten.
- Incident Management.
 - Eerste aanspreekpunt bij incidenten.
 - Centrale Coördinator in het geval van een incident.
 - Verantwoordelijk voor de Incident Management tool.
- Local Compliance Officer.
 - Eerste aanspreekpunt voor compliance gerelateerde zaken.
 - Ondersteunen bij de uitrol van compliance trainingen (Code of Conduct, Anti-bribery, Fair Competition policy, Privacy & Information Security)
 - Onderzoeken van kleine incidenten en periodiek rapporteren aan de Group Compliance Officer.
 - Periodiek rapporteren aan de Compliance Sub group en de Ethics & Compliance Committee

Vicevoorzitter Verantwoordingsorgaan

Het verantwoordingsorgaan geeft aan de hand van het jaarverslag, de bevindingen van het interne toezicht en andere stukken een oordeel over het handelen van het fondsbestuur en over de beleidskeuzes voor de toekomst.

Lid Risicomanagement groep

De Risicomanagement groep is verantwoordelijk voor de werking van het risicomanagement proces (FIRM, FOCUS). Periodiek worden de belangrijkste risico's en de werking van de belangrijkste beheersingsmaatregelen gerapporteerd aan het fondsbestuur. Daarnaast wordt er samen met het dagelijks Bestuur en het Bestuursbureau opvolging gegeven aan nieuwe inzichten en wijzigingen.

Sanoma Media Netherlands is het grootste mediabedrijf van Nederland. Met sterke merken hebben ze een stevige marktpositie in alle onderdelen van de mediabranche: publiekstijdschriften, televisiezenders, events, customer media, e-commerce, sites en apps. Het portfolio bestaat uit uiteenlopende A-merken, waaronder AutoWeek, Donald Duck, Flow, Kieskeurig, Libelle, LINDA., Margriet, Net 5, NU.nl, SBS6, SchoolBANK, Startpagina, Tina, Viva, vtwonen en Veronica.

Teamleider afdeling Advertising Care

De afdeling Advertising Care is als Shared Service Center het (commerciële) verlengstuk voor de afdeling Sales naar de externe en interne klanten voor alle backoffice activiteiten op het gebied van multimediale advertentievormen.

- Dagelijkse leiding over 10 medewerkers
- Verantwoordelijk voor de aansturing en bewaking van werkprocessen binnen het team, zodanig dat de werkzaamheden op een klantgerichte en commerciële wijze efficiënt en effectief worden afgehandeld.
- Voorstellen en implementeren van mogelijke verbeteringen in de efficiency en effectiviteit van de afdelingswerkprocessen.
- Signaleren van proces- en systeem issues en storingen, prioriteitstelling en het doen van voorstellen voor oplossingen aan Manager Advertising Care en ICT, conform de werkwijze en instructies van ICT, zodanig dat dit leidt tot effectief en efficiënt werkende geautomatiseerde systemen.
- Opstellen van managementrapportages over de (commerciële) resultaten van de operationele werkzaamheden ten behoeve van Manager Advertising Care zodat inzicht wordt verkregen over de voortgang van processen en resultaten en eventueel bijsturingsmaatregelen kunnen worden genomen.
- Draagt zorg voor een adequate bezetting, opleiding, inzet en motivatie van het team, binnen de kaders van geldende procedures en het budget zodat de capaciteiten binnen het team afgestemd zijn op de uit te voeren werkzaamheden.

Teamleider afdeling Klant Contact Management

De afdeling Customer Care behandelt meer dan 1,1 miljoen klantcontacten af die via telefoon, e-mail en post binnenkomen.

- Dagelijkse leiding over 15 medewerkers (indirect aan 45 medewerkers)
- Verantwoordelijk voor de commerciële omschakeling van de afdeling klantenservice.
- Lid van Stuurgroep voor SAP implementatie op de afdeling.
- Reorganisatie Customer Care 2004 resulterend in outsourcen van een gedeelte van de werkzaamheden.
- Aanspreekpunt voor outsource partner.

- Projectleider ITO certificatie: Certificaat behaald in 2005. *Dit is een keurmerk voor organisaties die klantenservice verlenen via de telefoon en internet (e-mail en webforms).*



2000 – mei 2001 **Informatique** Bergschenhoek
 Informatique computers en componenten verkoopt computercomponenten en assembleert eigen merk computers. Verkoop geschied via winkelverkoop, telefonische verkoop, accountmanagement en een commerciële website.

Hoofd Verkoop

- Omzet groei gerealiseerd van 38%.
- Lid van het management team.
- Een pure Retail organisatie klaargestoomd voor de B2B markt.
- Accountmanagement geïntroduceerd.
- Inkoop- en Marketing afspraken gemaakt die een besparing van 500K op jaarbasis opleverden.



1997–1999 **06 Software Centre (Misco)** Amstelveen

Hoofd Verkoop

- Verantwoordelijk voor Sales en E-Commerce. Customer Service Desk opgezet.
- Joint venture met Global Direct Mail Corp. in 1997 uitgevoerd.
- Omzet groei gerealiseerd van 110% op jaarbasis.
- Verkoopteam uitgebreid van 10 naar 25 verkopers, inclusief 5 accountmanagers (buitendienst).

1993–1999 **06 Software Centre** Amstelveen

Senior Account manager / Call center Manager

- Vervanger van Sales Manager.
- Coaching en begeleiding nieuwe verkopers.
- “Telemarketing Trofee” Pieterman & Partners, aanmoedigingsprijs.
- Beheer over Aspect callcenter.

1991–1993 **06 Software Centre** Amstelveen

Account manager

- Telefonisch verkoper van automatiseringsproducten.

1990–1991 **Comsoft Computers** Amsterdam

Account manager

- Winkelverkoper van automatiseringsproducten.



1984–1989 **Sociale Verzekeringsbank** Amsterdam

Beoordelaar/betaalbaar steller AOW/AWW

- Beoordelen en toekennen van AOW/AWW aanvragen.

Opleidingen

2011	ISACA - Certified Information Systems Auditor (CISA)
2006	NCOI Hoger Management - Leiderschap & Veranderingsmanagement
1999	Pietermans & Partners - Coaching & Werkplek begeleiding
1994	ISW/Opleidingen - NIMA Sales-B
1993	NIMA-A diploma
1991	ECABO - Applicatiebeheerder
1990	Middenstandsdiploma
1983	HAVO diploma