

RENÉ WARMING

Commercieel Manager

CONTACT

Columbusstraat 26

2561 AN Den Haag

06 330 466 38

rene.warming69@gmail.com

TALEN

Nederlands — moedertaal

Engels — vloeiend

Duits — goed

Spaans — gemiddeld

KERNCOMPETENTIES

- Strategisch en commercieel leiderschap
- Wholesale en captive finance expertise
- Business development en go-to-market uitvoering
- Verandermanagement en transformatie
- Stakeholder en people leadership
- Internationale, multiculturele ervaring

OPLEIDING

Business Model Canvas

Masterclass — Osterwalder & Pigneur, 2016

Business Administration

ISBW, 2004–2006

NIMA Sales B

ISBW, 2001–2002

Sales trainings

Blokker, Mercury Goldmann, Krauthammer, IBM · 1995–2006

INTERESSES

Golf • Voetbal

Reizen • Lezen

PROFIEL

Commercieel leider met 30+ jaar internationale ervaring in sales, business development en financiële dienstverlening binnen transport en asset finance. Sterk in marktstrategie, volledige P&L-verantwoordelijkheid en het realiseren van portefeuillegroei via flexibele finance- en leaseoplossingen. Bewezen trackrecord in het opbouwen en transformeren van commerciële organisaties en joint ventures steeds met meetbare omzet- en winstgroei als resultaat.

WERKERVARING

Onderstaande functies van **2015 tot heden** vallen onder hetzelfde moederbedrijf Traton Financial Services s.e. Traton FS omvat: Scania FS, MAN FS, VW Trucks FS en International FS

Business Development Manager

Okt 2025 – Sep 2026

TFS: Traton Financial Services s.e.

Ontwikkelen en opschalen van wholesale financieringsoplossingen (factoring, floorplan en dealerfinanciering) door het creëren van gestandaardiseerde processen voor een uniforme en efficiënte implementatie binnen merken en landenorganisaties.

Managing Director, Joint Venture

Aug 2023 – Sep 2025

MAN Financial Services South Africa · Johannesburg, Zuid-Afrika

Verantwoordelijk voor commerciële sturing, herstructurering en integratie van de JV in TRATON FS, met volledige P&L-verantwoordelijkheid over sales, credit, operations en risk (32 FTE). Commercieel plan ontwikkeld en geïmplementeerd, gericht op groei in portefeuille en penetratie binnen het MAN Truck-dealernetwerk.

Resultaat: Portefeuille met 15% laten groeien en de penetratie van financiering op verkochte MAN-trucks met 17% verhoogd.

Projectleider Go-To-Market

Sep 2022 – Jul 2023

Traton Financial Services s.e. · Den Haag

Transformatie van Scania Financial Services naar een multi-brand Traton financierings, door integratie van de merken MAN, Navistar en Volkswagen Truck & Bus in één organisatie, voortbouwend op het fundament en de infrastructuur van Scania Financial Services.

Resultaat: succesvolle voorbereiding van 6 marktlançeringen en ontwikkeling van een nieuw operating model.

Sales Director Spain & Portugal

Aug 2019 – Sep 2022

Scania Finance Hispania EFC, S.A. · Madrid, Spanje

Eindverantwoordelijk voor de salesorganisatie in Spanje en Portugal en lid van het managementteam. Sterke focus op de ontwikkeling van het salesteam door optimalisatie van het verkoopproces via heldere sales KPI's, gestructureerde pipeline-opvolging en periodieke performance reviews.

Resultaat: ROE met 4% verhoogd en gemiddeld 5% jaarlijkse toename van de portefeuille ondanks de impact van COVID in 2021.

Head of Sales & Marketing

Aug 2015 – Jul 2019

Scania Financial Services, Scania CV A · Södertälje, Zweden

Support van Financial services business units met het optimaliseren van lokale verkoopprocessen voor financierings- en verzekeringsproducten. Integratie van sales

proces van financieringsbedrijven in de truck & bus sales organisaties. Optimalisatie van verkoopprocessen voor financierings- en verzekeringsproducten.

Ontwikkeling van sales teams. Functionele verantwoordelijkheid over lokale Sales directors. Ondersteuning bij lokale integratie van de financieringsactiviteiten in de Scania truck & bus verkoop organisatie en onafhankelijke dealers

Owner / Managing Director

Mei 2013 – Aug 2015

RW Sales Consultancy · Coevorden

Consultancy voor B2B-organisaties, gericht op het optimaliseren van verkoopprocessen zoals het managen van de salesfunnel ter verhoging van conversie- en retentie percentages.

- Strategisch advies, inclusief ontwikkeling van businessplan en salesstrategie
- Innovatie van businessmodellen voor klanten om concurrentievoordeel en winstgevendheid te waarborgen

DGA / Managing Director

Okt 2009 – Nov 2013

HAMA Truck & Trailer Rental BV / HAMA Bandenservice

Verhuurbedrijf gericht op internationaal georiënteerde transportondernemingen. Focus op flexibele huurconcepten, aangevuld met diensten zoals een eigen bandenservice en reparatiewerkplaats.

Managing Director

Aug 2007 – Sep 2009

HAMA Trucks B.V.

Oprichting van een verhuurbedrijf als dochteronderneming van HAMA Group, onderdeel van een internationale, onafhankelijke verhuurorganisatie met hoofdkantoor in Duitsland. Verantwoordelijk voor de juridische en financiële structurering, het opzetten van de marktstrategie, operations en rapportage voor de Benelux.

Resultaat: snelle marktintroductie en positionering binnen de Top 5 van onafhankelijke truck verhuurbedrijven.

Diverse commerciële en leidinggevende functies

Aug 1992 – Jul 2007

Dräger Safety Netherlands B.V.

- National Distribution Manager — groei van het dealernetwerk
- Project Sales Manager — sales en implementatie testapparatuur
- Key Account Manager — ontwikkeling en groei van topklanten