

Jacqueline Scholten

Jacqueline is geboren en getogen in Amsterdam (1969)

Na haar VWO studie heeft zij aan de Hogeschool Holland (tegenwoordig Inholand) een studie vrijetijdswetenschappen gedaan, met als afstudeerrichting Marketing. In de jaren erna volgde ze nog vele opleidingen en specialistische cursussen op het gebied van leiderschap, coaching & verandermanagement.

Haar loopbaan begon zij als intercedente bij Tempo Team uitzendbureau. Als net 23-jarige heeft ze samen met een collega een nieuwe vestiging opgestart. In 1993 had Jacqueline er nog geen idee van dat "bouwen" en "ontwikkelen" eigenschappen zijn die allesbepalend bleken in haar carrière.

Na ruim 2,5 jaar bij Tempo Team gewerkt te hebben heeft ze de overstap naar de hotellerie gemaakt. Hier kon zij de kennis van haar studie en de opgedane commerciële ervaring bij het uitzendbureau goed gebruiken. Wederom moest er gebouwd worden. Ditmaal een afdeling sales & marketing. Na een jaar werd het hotel overgenomen door Autogrill. Dit Italiaanse concern met horeca zaken door heel europa, was ook eigenaar van AC Restaurants & Hotels. De wijze waarop het Amsterdamse hotel sales bedreef sprak het concern erg aan. Jacqueline werd toen gevraagd voor de rol als national sales manager. In deze rol was zij verantwoordelijk voor de sales & marketing van de 7 hotels die AC in Nederland exploiteerde. Naast het uitzetten van de commerciële strategie gaf ze ook leiding aan een team van accountmanagers. AC restaurants & hotels was destijds een cost-driven organisatie die centraal gestuurd werd. De grootste uitdaging was om de bedrijfsdirecteuren van de 7 hotels tot ondernemers te ontwikkelen. Na 6 jaar met veel plezier deze uitdaging te zijn aangegaan werd het in 2004 tijd voor iets anders.

Dat anders werd intern adviseur bij KPMG. Tot eind december 2008 heeft Jacqueline met veel plezier en toewijding als Business Development manager bij KPMG gewerkt aan het commercieel slagvaardiger maken van deze organisatie. Van commercieel bewust zijn naar commercieel handelen dat was haar opdracht bij binnenkomst. Geheel op eigen wijze heeft zij invulling gegeven aan deze opdracht. Anno 2009 staat Sales & Accountmanagement bij KPMG op de kaart en word dit ondersteund door een goed doordacht en op de behoefte van de professional aansluitend pakket aan salestrainingen en tooling. Jacqueline is nog steeds als trainer betrokken bij de sales trainingen van KPMG. In de afgelopen 5 jaar heeft zij meer dan 150 KPMG collega's (van (sr) manager tot partner) geholpen bij het commercieel succesvoller handelen.

Het is haar enthousiasme, eigen commerciële ervaring en doortastendheid die zorgen dat Jacqueline mensen in beweging krijgt. Jacqueline is en blijft een geboren Amsterdamse. Recht door zee, direct en scherp, maar met veel warmte en oprechte interesse voor de ontwikkeling van mensen. Voor wie dit niet afschrikt een goede sparringpartner voor een ieder die beter wil presteren op het gebied van sales & leiderschap.

Opdrachtgevers:

- KPMG
- RSM Nieuwe Lancee
- VanLanchot Bankiers
- TCN
- Nauta Dutilh
- DLA Piper
- Opzet