

## De mensen

Bij ChannelPanel houden we ervan verschillende disciplines bij retailing te betrekken. Dat is nodig, omdat strategie en implementatie in ondernemingen die met retail te maken hebben extra dicht bij elkaar liggen. Het unieke van ChannelPanel is dat de brede visie van de mensen wordt gecombineerd met praktische kennis en ervaring in de invulling van detailhandelsformules.

Met al deze disciplines creëren wij een Denktank formule waarbij elk retail aspect kan worden onderzocht, geanalyseerd en eventueel aangepast. We zijn daarmee in staat het fundament onder uw formule goed neer te leggen of aan te passen en zo mee te werken aan uw rendement.

### **Uitgebreid netwerk:**

Het uitgebreide netwerk is kenmerkend voor de allround aanpak van Channel Panel. En het verklaart ook waarom bij ons de beste Retail consultants van ons land werken. Met alle kennis, alle helderheid en alle relativeringsvermogen die nodig is om ú van dienst te zijn.

### **De CV's**

#### **Fred Eikelenboom (retailgeneralist),**

- Fred is afgestudeerd bedrijfseconoom aan de VU. Na een periode in onroerend goed en bij een handelsbank heeft Fred de stap gemaakt naar marketing en communicatie. Vanaf 1990 is Fred directeur/eigenaar van Hansnel Communicatie en nu verantwoordelijk voor de Hansnel Groep waar ook Channel Panel, Interactive link en Parodos Publishers deel van uitmaken. In 1994 richtte Fred samen met Dave Janssen Channel Panel op. Hij heeft affiniteit met het ontwikkelen en stroomlijnen van (nieuwe) businessconcepten. Zeer brede ervaring in marketing-, positionerings-, communicatie- en distributievraagstukken, zowel Business to Business als Business to Consumer met talloze segmenten, bedrijven en merken. Fred publiceert regelmatig over retail en trade marketingvraagstukken.

E-mail: [eikelenboom@channelpanel.nl](mailto:eikelenboom@channelpanel.nl)

#### **Karel Smit (trade marketing en brandstrateg),**

- Karel R. Smit RM heeft gewerkt bij multinationals als Akzo Consumenten producten (Duyvis en Roosvicee) en Sara Lee/DE (koffie & thee) als directeur marketing. Daarnaast was hij 5 jaar werkzaam als (communicatie)strateg in de reclame en als partner bij de Positioneringsgroep. De afgelopen 10 jaar was hij actief in de FMCG industrie als Directeur van GfK en Information Resources (IRI Benelux). Hij heeft een sterk netwerk bij retailers en fabrikanten op C-level. Smit is vice chairman van het college van Register Marketeers.

E-mail: [smit@channelpanel.nl](mailto:smit@channelpanel.nl)

#### **Dave Janssen (retailfilosoof),**

- Dave studeerde bedrijfskunde op Nijenrode en enige jaren filosofie aan de VU in Amsterdam. Zijn loopbaan startte hij bij Marks & Spencer in Londen. Hij werd centraal inkoop bij de Hema en deed vervolgens in de 70-er jaren international trading van en naar het Verre Oosten, de USA en Rusland. Na een interim managementfunctie bij de groothandelsorganisatie Wijers Woningtextiel eind 70-er jaren werd hij teruggehaald in het management van de Hema, met als portefeuille communicatie, sales promotion en formuleontwikkeling. In 1986 startte hij zijn eigen adviesbureau voor retailmarketing en strategische vraagstukken Retail Marketing B.V., dat in 1994 getransformeerd werd in de maatschap

Channel Panel Retailconsultants. Dave begeleidt retailbedrijven bij het ontwikkelen van retailmarketing en retail strategische vraagstukken. Hij publiceert over retailvraagstukken en houdt regelmatig lezingen en voordrachten.

E-mail: [dave@channelpanel.nl](mailto:dave@channelpanel.nl)

**Wim Krijnen (retaileconoom),**

- Wim is afgestudeerd bedrijfseconoom aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Specialisatie commerciële beleidsvorming. Van 1989 -1997 heeft hij diverse management-functies betrokken bij McDonald's Nederland o.a. als restaurant-manager en fieldservice-manager Noord-Nederland. Sinds 1998 is Wim verbonden aan Channel Panel. Hij is adviseur op het gebied van retaileconomische vraagstukken, performance scans, haalbaarheids-studies, locatie onderzoek en conceptontwikkeling.

E-mail: [krijnen@channelpanel.nl](mailto:krijnen@channelpanel.nl)

**Mark van der Geest (retaildesigner),**

- Mark heeft gestudeerd aan de Academie van Beeldende Kunsten in Rotterdam. Van 1985 tot 1995 heeft Mark als Project Architect gewerkt bij de Bijenkorf, waarna hij van 1995 tot 2005 bij Merckx + Girod architecten medeverantwoordelijk was voor o.a. de ontwikkeling van de HEMA Nieuwedijk Amsterdam, de Bijenkorf Fashionstores en diverse andere retail, kantoor en openbare gebouwen. Sinds 2005 is Mark verbonden aan Channel Panel als retaildesigner en conceptontwikkelaar. Mark is tevens docent aan de Willem de Kooning Academy of Visual Art in Rotterdam, Master Education Retail and Communication Design.

E-mail: [vandergeest@channelpanel.nl](mailto:vandergeest@channelpanel.nl)

**Wouter Marck (retail visual marketeer),**

- Wouter Marck begon zijn retail carrière bij Foot Locker Europe. Doordat hij hier in 5 jaar zowel theoretisch als in de praktijk alle kneepjes van het retailvak heeft geleerd, beschouwt hij deze periode zelf als zijn studie op de retail University. Na een aantal jaren bij Adidas en Reebok als retail vormgever werkzaam geweest te zijn, besloot Wouter zijn horizon te verbreden en bij Lego Company in Denemarken aan de slag te gaan. Hier heeft hij in 2 jaar tijd visual merchandising wereldwijd geïmplementeerd. Hierna volgde nog een reeks aan internationale organisaties zoals Dockers, Bianco Footwear en Crocs, waardoor hij inmiddels een zeer brede internationale expertise heeft opgebouwd in het vakgebied retail marketing. De specialiteiten van Wouter zijn: retail vormgeving, visual merchandising, retail communicatie en retail training. Door middel van resultaatgerichtheid en creativiteit zorgt hij samen met organisaties dat er een optimaal commercieel en visueel resultaat wordt bereikt.

**Rom van Oers (retail strategie en client services) ,**

- Rom is afgestudeerd aan de Erasmus Universiteit Rotterdam met als specialisatie Commerciële Beleidsvorming. Na jaren als marketing manager en commercieel / algemeen directeur bij diverse inkooporganisaties en retailorganisatie te hebben gewerkt, en een aantal interim management posities te hebben bekleed, sinds zomer 2008 actief voor Channel Panel. Uitdaging om inhoud te geven aan commerciële ambities van retailers door opdrachtgevers en professionals met elkaar te verbinden en veranderingen en verbeteringen in de retail performance van opdrachtgevers te realiseren. Doel is permanente rendabele winkels en klanttevredenheid bij de opdrachtgevers. Heeft een grote passie voor het retail en marketingvak, is resultaatgericht met een scherp oog voor het teambelang. Strategisch denkend met een energieke drive om de vertaalslag te maken naar de markt.



Praktisch ingesteld met een proactieve houding. Meer dan 18 jaar retail, marketing en management-ervaring

Email : [vanoers@channelpanel.nl](mailto:vanoers@channelpanel.nl)