



EXECUTIVE SNAPSHOT



4

Concrete business cases



Bewezen

Turnaround &
Transformaties



90+

Professionals aangestuurd



**IT, TELECOM,
OVERHEID, RETAIL**
Sectoren

GOVIND RIENTIES

Executive Transformation Leader

Interim-directie | Business transformatie |
Operationele excellentie | IT-dienstverlening |
Commerciële groei



EXECUTIVE IMPACT



€20M+

P&L
verantwoordelijkheid



90+

Grootste team
aangestuurd



20+

Jaar
ervaring



5+

Direct
reports

EXECUTIVE PROFIEL

Govind Rienties is een resultaatgerichte Business Unit Manager en directielid met ruime ervaring in het aansturen en laten groeien van teams en business units binnen de IT-sector.

Met een scherp oog voor kwaliteit, innovatie en commerciële kansen heeft Govind meerdere businessunits succesvol winstgevend gemaakt en strategisch gepositioneerd.

Govind excelleert in het ontwikkelen en uitvoeren van strategische jaarplannen, het optimaliseren van HR-beleid en het uitbouwen van een onderscheidend dienstenportfolio. Hij is gewend om direct aan de directie te rapporteren en P&L verantwoordelijkheid te dragen.

Zijn leiderschapsstijl kenmerkt zich door het inspireren en motiveren van medewerkers, het creëren van een cultuur van continue verbetering en het waarborgen van klanttevredenheid op het hoogste niveau.

Met zijn brede ervaring op het snijvlak van business en IT weet Govind complexe situaties snel te doorgronden en effectieve beslissingen te nemen, ook onder druk.

Hij is sterk in stakeholdermanagement, het begeleiden van verandertrajecten en het realiseren van commerciële groei. Daarnaast is hij actief betrokken bij marketing en business development, waarbij hij innovatieve ideeën vertaalt naar concrete resultaten.

Govind is communicatief sterk, houdt overzicht in dynamische omgevingen en heeft een scherp analytisch vermogen. Zijn ambitie is om organisaties verder te professionaliseren en te laten excelleren door het beste uit mensen en teams te halen.

“Van complexiteit naar resultaat.”

EXECUTIVE EXPERTISE



Business Transformation



Interim-Directie



Operational Excellence



Governance



Commerciële Groei



Digitale Transformatie



Executive Leiderschap



Stakeholder Management



Business Unit Management



Internationale Delivery



CONTACT



+31 6 526 65 59



govind@rienties.info



linkedin.com/in/govind-rienties



Zeist

Waar ik het verschil maak

Ik help organisaties bij complexe vraagstukken op het snijvlak van strategie, leiderschap, commercie en operatie. Mijn kracht ligt in het vertalen van ambitie naar concrete executie: van richting bepalen naar structuur aanbrengen, teams in beweging krijgen en resultaten daadwerkelijk realiseren.

Ik combineer strategisch overzicht met operationele daadkracht. Ik analyseer snel waar groei, rendement of samenwerking vastloopt en breng focus aan in wat écht nodig is. Daarbij kijk ik niet alleen naar processen en KPI's, maar ook naar leiderschap, eigenaarschap en gedrag. Juist die combinatie zorgt ervoor dat verandering niet op papier blijft staan, maar zichtbaar wordt in de dagelijkse praktijk.

Ik ben op mijn best in omgevingen waar veel tegelijk speelt: groei, verandering, commerciële druk, complexe stakeholderbelangen of een organisatie die opnieuw richting nodig heeft. Ik creëer overzicht, maak keuzes expliciet en verbind mensen rond een gezamenlijke koers. Vervolgens stuur ik consequent op voortgang en resultaat.

Het resultaat: organisaties die scherper georganiseerd zijn, teams die meer eigenaarschap nemen en een operatie die beter presteert met duurzame commerciële en organisatorische groei als gevolg.

MIJN TRANSFORMATIEGEBIEDEN



RESULTATEN DIE IK REALISEER



Ik maak verlieslatende businessunits weer winstgevend.

Door scherpe analyses, herpositionering, prijsstrategie en commerciële slagkracht.



Ik bouw managementteams die zelfstandig kunnen opereren.

Met duidelijke rollen, accountability en een gezamenlijke koers.



Ik vertaal strategie naar concrete executie.

Met heldere plannen, KPI's en een pragmatische aanpak die werkt.



Ik verbind business, operatie en technologie.

Zodat organisaties als één geheel presteren en klanten beter bedienen.



Ik creëer rust tijdens complexe veranderingen.

Door structuur, communicatie en focus op wat er écht toe doet.



Ik realiseer duurzame commerciële groei.

Door sterke proposities, klantfocus en continue verbetering van waarde en marge.

Waar ik resultaat realiseer



Business Turnaround

Wanneer een businessunit structureel onderpresteert of verlieslatend is en weer rendement moet opleveren.

Analyse • Herstructurering
Commercie • Resultaat



Organisatieontwikkeling

Wanneer het managementteam opnieuw vormgegeven moet worden of de organisatie volwassener moet worden.

MT-bouw • Rollen • Cultuur
Eigenaarschap • Governance



Strategische IT & Alignment

Wanneer business en IT dichter bij elkaar moeten komen en technologie moet bijdragen aan de organisatiedoelen.

IT-strategie • Governance
Leveranciers • Roadmaps



Complexe Transformatie

Wanneer meerdere stakeholders, leveranciers en belangen samenkomen in een grootschalig veranderprogramma.

Programma's • Verandering
Stakeholders • Resultaten

OGD ICT Diensten

Business Unit Turnaround



SITUATIE

Een verlieslatende businessunit met een lage declarabiliteit, beperkte commerciële slagkracht en onvoldoende sturing op prestaties. Er ontbrak een duidelijke strategie, een onderscheidende marktpropositie en een structuur om duurzame groei te realiseren.



MIJN OPDRACHT

De businessunit transformeren naar een winstgevende, commercieel sterke en toekomstbestendige organisatie met duidelijke sturing op resultaat, klantwaarde en eigenaarschap.

RESULTATEN

Businessunit weer winstgevend

Declarabiliteit verhoogd van <50% naar 72%

Nieuw prijs- en propositiesysteem geïmplementeerd

Eigen commerciële organisatie opgebouwd

Nieuwe klanten binnen de zorgsector, logistiek en overheid

Structurele verbetering van productiviteit en samenwerking

KPI OVERZICHT



OMZET

€4 – 8 mln



DECLARABILITEIT

<50% → 72%



PROFESSIONALS

±50



STATUS

Winstgevend

VAN PROBLEEM NAAR RESULTAAT



Analyse

Diepgaande analyse van organisatie, markt en prestaties



Herstructureren

Structuur, rollen, processen en KPI's opnieuw ingericht voor maximale impact



Commercie versterken

Propositie, prijsmodel en commerciële organisatie opgebouwd en versterkt



Duurzame groei

Winstgevend, schaalbaar en toekomstbestendig neergezet



MIJN AANPAK

Commerciële herpositionering

- Nieuw prijsmodel ontwikkeld
- Sectorgerichte aanpak
- Business Development versterkt
- Waardepropositie aangescherpt

Operationele excellentie

- Rollen en verantwoordelijkheden opnieuw ingericht
- KPI-sturing geïmplementeerd
- Declarabiliteit structureel verhoogd
- Ploegmoment/informatie geïntroduceerd

Leiderschap & cultuur

- Eigenaarschap vergroot
- Professionals begeleid in de transformatie
- Resultaatgerichte cultuur ontwikkeld
- Samenwerking tussen sales en delivery versterkt

“Een succesvolle turnaround begint niet met kostenbesparingen, maar met het creëren van een heldere strategie, eigenaarschap en commerciële focus.”

Conclusion Enablement

Organisatie & Commerciële Transformatie



SITUATIE

Instabiel managementteam, gebrek aan een heldere propositie en commerciële focus. Sterke afhankelijkheid van één grote klant en onvoldoende zichtbaarheid in de markt. Interne processen en samenwerking waren niet optimaal ingericht.



MIJN OPDRACHT

Een stabiele organisatie neerzetten met een krachtige propositie, een professioneel managementteam en een commerciële koers die zorgt voor groei en minder afhankelijkheid.

RESULTATEN

Managementteam opnieuw opgebouwd en stabiel gemaakt

Heldere propositie ontwikkeld en zichtbaar gemaakt in de markt

Commerciële slagkracht versterkt

Agile organisatie ingericht met duidelijke processen en samenwerking

Gewonnen tender, organisatie was klaar voor de volgende stap

Minder escalaties en snellere afhandeling van klantvraagstukken

KPI OVERZICHT



STABILITEIT MT
Van instabiel naar stabiel



PROPOSITIE
Nieuw ontwikkeld en intern & extern gebruikt



COMMERCIËLE FOCUS
Onderdeel van het commerciële apparaat



KLANTAFHANKELIJKHEID
Minder afhankelijkheid van één grote klant

VAN PROBLEEM NAAR RESULTAAT



Analyse

Situatie en afhankelijkheden in kaart gebracht. Interviews met klanten, teams en stakeholders.



Team & Structuur

Managers aangetrokken en MT opnieuw opgebouwd. Rollen en verantwoordelijkheden duidelijk gemaakt.



Propositie & Positionering

Propositie ontwikkeld met externe specialisten en actief geïntroduceerd in de markt.



Commerciële Integratie

Onderdeel geworden van het commerciële apparaat. Flyer, website en zichtbaarheid opgebouwd.



Resultaat & Groei

Stabiele organisatie met duidelijke koers, minder escalaties en een basis voor duurzame groei.

ONRUST & AFHANKELIJKHEID

RUST, STABILITEIT & GROEI

MIJN AANPAK

Analyse & diagnose

- Interviews & workshops
- Sterkte-zwakteanalyse
- Klant- en marktanalyse
- Procesanalyse

MT & organisatie

- MT opnieuw opgebouwd
- Rollen en verantwoordelijkheden helder gemaakt

Propositie & sales

- Propositie ontwikkeld
- Salesflyer & materialen
- Positionering in de markt
- Onderdeel van commerciële structuur

Organisatieontwerp

- Agile inrichting
- Processen en werkwijzen verbeterd
- Samenwerking en communicatie versterkt

Cultuur & performance

- Cultuur van eigenaarschap
- Minder escalaties
- Snelle en effectieve problemafhandeling

BELANGRIJKSTE SUCCESFACTOREN

- ✓ Stabiel en volwassen managementteam
- ✓ Heldere en onderscheidende propositie
- ✓ Commerciële focus en marktgerichtheid
- ✓ Agile manier van werken
- ✓ Transparante communicatie en samenwerking
- ✓ Focus op klantwaarde en resultaat

"Een organisatie verandert pas echt wanneer je mensen meeneemt, structuur aanbrengt en commerciële focus onderdeel maakt van het DNA."

Nivel

Strategische IT-transformatie



SITUATIE

Het Nivel had geen duidelijke IT-strategie en was ontevreden over de bestaande IT-leverancier (werkplek en data). Er was onvoldoende regie, transparantie en innovatiekracht.



MIJN OPDRACHT

Ontwikkelen van een toekomstbestendige IT-strategie, het selecteren van een nieuwe IT-leverancier en het verbeteren van de samenwerking tussen business en IT.

RESULTATEN

Passende IT-manager aangesteld die koers en regie brengt

Nieuwe IT-leverancier geselecteerd na een zorgvuldig RFP-traject

Hogere tevredenheid over IT-diensten en samenwerking

Rust en stabiliteit in de IT-omgeving en governance

Duidelijke IT-roadmap met focus op datamanagement, security en innovatie

KPI OVERZICHT



TEVREDENHEID

Toegenomen



IT-LEVERANCIER

Geschikt & toekomstbestendig



REGIE EN STURING

Verbeterd



IT-ROADMAP

Strategisch & concreet

VAN PROBLEEM NAAR RESULTAAT

1



Analyse

Interviews met eindgebruikers, IT-beheerders, directie en leverancier. Analyse van contracten en dienstverlening.

2



Advies & koers

Strategisch advies op IT-koers en governance. Aanbeveling voor een dedicated IT-manager.

3



RFP & selectie

Begeleiding RFP-traject, selectie nieuwe leverancier en onderhandelingen over contract en afspraken.

4



Implementatie

Transitie naar nieuwe leverancier en inrichting van governance en samenwerkingsafspraken.

5



Resultaat

Stabiele IT-organisatie, tevreden eindgebruikers en een duidelijke roadmap voor verdere groei.

ONRUST & ONVOLDOENDE REGIE

RUST & STRATEGISCHE STURING

MIJN AANPAK

Luisteren & begrijpen

- Interviews met alle stakeholders
- Begrijpen van behoeften en knelpunten
- Feiten boven aannames

Strategisch advies

- IT-strategie en governance gedefinieerd
- Roadmap met prioriteiten
- Advies voor organisatie-inrichting en regie

RFP & selectie

- RFP opgesteld en begeleid
- Leveranciers vergeleken
- Beste fit op kwaliteit, cultuur en toekomstvisie

Implementatie

- Transitieplan opgesteld
- Migratie en overdracht begeleid
- Governance en KPI's ingericht

Verankeren

- Samenwerking geborgd
- Continu verbeteren
- Innovatie en security als vaste pijlers

BELANGRIJKSTE SUCCESFACTOREN

- ✓ Stakeholders vroeg en actief betrokken
- ✓ Feiten, data en scherpe analyses als basis
- ✓ Duidelijke koers en besluitvorming
- ✓ Sterke beïnvloedingskracht op directieniveau
- ✓ Focus op samenwerking en de lange termijn

"De kracht zat in het verbinden van mensen met verschillende belangen, het maken van duidelijke keuzes en het vasthouden aan de koers."

KPN

Internationale Delivery & Digitale Transformatie



SITUATIE

KPN wilde haar legacy OSS-platformen vervangen door een nieuw, toekomstbestendig platform om kosten te verlagen, de time-to-market te verkorten en klanten beter en sneller te bedienen. Het programma vergde internationale samenwerking met teams uit India en China.



MIJN OPDRACHT

Vertalen van businessbehoeften naar IT-requirements, regie voeren op internationale delivery en zorgen voor foutloze oplevering van software die klaar is voor de toekomst.

RESULTATEN

Succesvolle oplevering van meerdere releases van het nieuwe OSS-platform

Lagere operationele kosten en efficiëntere processen gerealiseerd

Klanten sneller en beter bediend dankzij modern en schaalbaar platform

Kwaliteit en stabiliteit significant verbeterd

Internationale samenwerking met India en China naar een hoger niveau getild

KPI OVERZICHT



TIME-TO-MARKET

Sneller leveren naar de markt



KOSTEN

Lagere operationele kosten



KWALITEIT

Foutloze releases



KLANTWAARDE

Betere klantervaring

VAN STRATEGIE NAAR RESULTAAT

1



Analyse & vertaling

Businessbehoeften en klantprocessen vertaald naar IT-requirements en functioneel ontwerp.

2



Plan & alignment

Afstemming met stakeholders, prioritering en planning van releases en afhankelijkheden.

3



Internationale delivery

Aansturing van testers (India) en developers (China) met duidelijke standaarden en werkwijze.

4



Testen & kwaliteitsborging

Gedegen testing, defect-management en kwaliteitscontroles voor elke release.

5



Oplevering & adoptie

Succesvolle oplevering en implementatie met focus op adoptie en continue verbetering.

LEGACY & COMPLEX

MODERN & TOEKOMSTBESTENDIG

MIJN AANPAK

Business & IT verbinden

- Diepgaand begrip van businessbehoeften
- Vertaling naar heldere requirements
- Continue afstemming

Internationale regie & samenwerking

- Effectieve samenwerking tussen India en China
- Heldere communicatie en culturele verschillen overbruggen

Kwaliteit & controle

- Strakke teststrategie
- Duidelijke 'definition of done'
- Proactief risico- en issue management

Resultaat & waarde

- Foutloze releases
- Lagere kosten
- Hogere klanttevredenheid
- Platform klaar voor groei

"Succes in complexe IT-transformaties ontstaat door het verbinden van business en technologie, het stellen van duidelijke verwachtingen en het bouwen van vertrouwen over grenzen heen."

Executive Carrière, Opleidingen & Board Profile

Strategisch leider | Veranderaar | Resultaatbouwer

EXECUTIVE CARRIÈRE – 4 BUSINESS CASES



KPN

Internationale Delivery & Digitale Transformatie

- Vertaling businessbehoeften naar IT-requirements
- Nieuwe OSS-platform succesvol opgeleverd
- Internationale samenwerking India & China aangestuurd
- Lagere kosten en snellere time-to-market
- Kwaliteit en stabiliteit aanzienlijk verbeterd



Nivel

Strategische IT-transformatie

- IT-strategie ontwikkeld en governance ingericht
- RFI/RFP-traject begeleid en nieuwe leverancier geselecteerd
- Focus op data, security, innovatie en stabiliteit
- Rust en structuur gebracht in IT-organisatie
- Tevredenheid over IT-diensten significant verbeterd



OGD ICT Diensten

Business Unit Turnaround

- Verlieslijdende businessunit winstgevend gemaakt
- Commerciële herpositionering en nieuw prijsmodel
- Declarabiliteit verhoogd van <50% naar 72%>
- Nieuwe diensten en sectorfocus geïntroduceerd
- Eigen salesorganisatie en pipeline opgebouwd



Conclusion Enablement

Organisatie & Commerciële Transformatie

- Managementteam opnieuw opgebouwd en stabiel gemaakt
- Propositie ontwikkeld en commercieel apparaat versterkt
- Agile herinrichting en processen verbeterd
- Internationale samenwerking met Portugal uitgebouwd
- Security & compliance practice ingericht



OPLEIDINGEN

Technische Bedrijfskunde
Hogeschool Utrecht (HU)

Business Management
Hogeschool Utrecht (HU)

Information & Communication Technology
ICT College Utrecht



CERTIFICERINGEN

Digitization and boardroom dynamics

Lean Six Sigma Black Belt

AgilePM® Foundation

PRINCE2® Foundation

ITIL® Foundation

PERSOONLIJKE SAMENVATTING

Ik ben een energieke en resultaatgerichte leider met een sterke drive om organisaties toekomstbestendig te maken. Ik verbind strategie, operatie en commercie en creëer waarde voor klanten, teams en stakeholders.

Ik breng graag tijd door met mijn gezin en we trekken er regelmatig samen opuit om leuke activiteiten te ondernemen.

We wonen in Zeist en genieten vaak van de prachtige bossen in de omgeving.

Daarnaast heb ik een passie voor koken. Ik steek graag de barbecue aan om heerlijke gerechten te bereiden voor familie en vrienden. Op sportief vlak speel ik golf en beoefen ik kickboksen. Samen met mijn vrouw deel ik ook een grote liefde voor reizen en het ontdekken van nieuwe culturen.