

ALEXANDER VAN DIJL

AI CUSTOMER SUCCESS | ADOPTION | B2B TECHNOLOGY | MEASURABLE IMPACT

Van klantdoel naar praktische AI-adoptie, aantoonbaar resultaat en langdurige klantwaarde.

Gouda | +31 6 45 430 985 | hey@alexandervandijl.nl | alexandervandijl.nl

PROFIEL

Klantgerichte AI- en technologieprofessional met ruim twintig jaar ervaring in klantcontact, sales, techniek, training, leidinggeven en KPI-gestuurde verbetering. Ik vertaal complexe klantvragen naar begrijpelijke, praktische oplossingen en blijf daarna meten of mensen ze daadwerkelijk gebruiken en er resultaat mee behalen. Mijn kracht ligt op het snijvlak van klant, technologie en adoptie: luisteren, de echte behoefte vinden, mensen meenemen, feedback terugbrengen naar het team en commerciële kansen herkennen zonder de klantwaarde uit het oog te verliezen.

~98%

MINDER HANDWERK

~10 uur/week naar ~10 min/week

30.000

AI OP SCHAAL

artikelen in 30 talen + menselijke QA

160+

LIVE METINGEN

funnels, adoptie en productie gemeten

ERVARING

VoIP & Internet Sales / Support

Maxitel, Alphen aan den Rijn | 2026 - heden

- Begeleidt zakelijke klanten van vraag en intake naar een passende technische oplossing voor VoIP, internet, endpoints en callflows.
- Combineert support, advies en commerciële afwegingen; maakt complexe technologie begrijpelijk en bewaakt een goede klantervaring.
- Signaleert terugkerende klantvragen, procesfrictie en kansen voor automatisering of betere adoptie.

Founder / AI & digitale projecten

Alexander van Dijl International Ltd. / eigen projecten | 2011 - heden

- Bouwt praktische ChatGPT-, agent- en low/no-code-workflows vanuit echte gebruikers- en bedrijfsproblemen; test, verzamelt feedback en verbetert iteratief.
- Schaalde VraagAlex naar circa 30.000 AI-ondersteunde artikelen in 30 talen in één jaar, met menselijke kwaliteitscontrole.
- Bouwt Knipmodel Network als live platform met consentflows, automatisering en 160+ productie- en funnelmetingen rond acquisitie, registratie, matching, referrals en resultaat.
- Ontwikkelt praktische AI-trainingsmaterialen rond onder meer ChatGPT, Gemini, Perplexity en NotebookLM.

Leidinggevende / organisatieverantwoordelijkheid

Scientology Kerk Amsterdam | 2024 - 2026

- Gaf direct leiding aan circa 4 mensen en indirect aan ongeveer 20; gebruikte wekelijkse KPI's om prioriteiten, gedrag en verbetering te sturen.
- Trainde en coachte mensen door verandering: oorzaak vaststellen, uitleggen en oefenen, proces aanpassen, feedback ophalen en opnieuw meten.
- Automatiseerde een label- en marketingopvolgproces van naar schatting 10 uur handwerk per week naar circa 10 minuten.

Presentatie, training & commerciële ervaring

Meerdere rollen / live settings | doorlopend

- Presenteerde, trainde en verkocht rechtstreeks vanaf het podium aan groepen van 100+ mensen; gewend aan live vragen, weerstand, interactie en het activeren van een publiek.

MATCH MET SERO

- B2B-klantbegeleiding: van behoefte en implementatie naar gebruik, adoptie en vervolgwaarde.
- Klantdoelen vertalen naar concrete acties en meetbare resultaten.
- Workshops, onboarding, uitleg en training voor niet-technische gebruikers.
- Stakeholders meenemen en complexe technologie helder communiceren.
- Gebruik, feedback en KPI's benutten om gericht te verbeteren.
- Commerciële kansen herkennen vanuit klantbehoefte en daadwerkelijke waarde.
- Sterke affiniteit met AI, digitale transformatie en praktische toepassing.

KERNVAARDIGHEDEN

AI-adoptie & Customer Success • B2B klantadvies • Stakeholdermanagement • Workshops & onboarding • Consultative selling • ChatGPT & GenAI • Procesverbetering • KPI's & impactmeting • Training & coaching • Telecom & VoIP • Low/no-code automation • Nederlands & Engels