

Leve de vooruitgang... leve het world wide web...

Als je een andere baan wilt, waar begin je dan te zoeken? Inderdaad, op het world wide web. Al snel kom je er dan achter hoe 'groot' de wereld inmiddels is. Functies over de hele wereld worden je aangeboden en na een poosje rondgedoeld te hebben, zie je door de bomen vaak het bos niet meer. En waar was die ene functie ook alweer die jou wel aansprak? Je krijgt hem niet meer teruggevonden en teleurstelling en stress hebben zich meester van je gemaakt.

Maar wat moet je dan? Er zijn vele aanbieders zowel vanuit bureaus als van werkgevers rechtstreeks. Maar hoe maak je een keuze? Aan de andere kant, je bent werkgever en er ontstaat een vacature. Eén van je medewerkers zegt zijn baan op of je bent zo succesvol dat er moet worden uitgebreid. Waar ga je dan zoeken? Heb je daar de tijd voor? Plaats je een berichtje op Internet, maar wordt dat dan wel gelezen? Schakel je een bureau in, maar wat kost dat wel niet? Kan ik het niet beter gewoon zelf doen? Wat weet zo'n bureau van ons? Wat is een goed bureau? Moet je het bij meerdere uitzetten om meer kans te maken op de juiste medewerker? Of hoe werkt dat?

En DAT vind ik nou het mooie aan mijn werk. Sinds 1991 breng ik opdrachtgevers bij elkaar. Want zowel een organisatie als degene die een andere baan zoekt (lees: kandidaat) zijn mijn opdrachtgever. Van beiden moet ik zien te achterhalen wat ze zoeken, waar de wensen liggen, wat de drijfveren zijn, wat het financieel mag kosten dan wel moet opbrengen. In de loop der jaren heb ik al zoveel mensen bij elkaar gebracht en ontmoet. Dat verveelt nooit! De andere kant van de medaille is dat er altijd maar één de functie kan vervullen. Dat betekent dat er meer kandidaten afvallen dan aangenomen worden. Dat blijft een lastig punt. Mede omdat ik bij iedereen die ik spreek zie dat er potentieel is. Aan mij en mijn collega's de schone taak om een bedrijf of opdracht daarbij te zoeken. Zoals gezegd: mooi en dankbaar werk. Binnen Beljon + Westerterp vind ik dat we nóg een stapje verder gaan dan bij de bureaus waar ik de afgelopen jaren werkzaam ben geweest. We begeleiden het gehele proces van A tot Z.

Misschien een mooi moment om daar wat meer over te vertellen. Wanneer we in contact komen met de opdrachtgever gaan we samen de vraag inventariseren. Hiervoor spreken we met diverse

stakeholders binnen het bedrijf. We vragen ze de hemd van het lijf om zodoende een zo goed mogelijk beeld van de nieuwe collega te krijgen. Vervolgens stellen we vanuit alle verkregen informatie een functieprofiel op en vragen alle gesproken partijen hiernaar te kijken en feedback te geven. Wanneer dat staat, destilleren we daar een pakkende advertentietekst uit. Ook dit wordt bekeken en goedgekeurd. Dan gaan we de markt op. We proberen in een kort tijdsbestek zoveel mogelijk mensen te benaderen voor de vacante functie. Via de media, internet, het netwerk, nieuwe technologieën...

Dan komen de kandidaten in beeld. We staan ze te woord bij additionele vragen, nodigen ze uit voor een kennismakingsgesprek, voorzien ze van uitgebreidere informatie en stellen ze voor bij onze opdrachtgever. We begeleiden opdrachtgever en kandidaat bij hun eerste kennismaking. Niet omdat ze dat niet zonder ons zouden kunnen, maar in de loop der jaren is gebleken dat dit absolute meerwaarde heeft. We krijgen dit ook telkens weer terug van onze beide opdrachtgevers. Ook de volgende stappen worden nauwlettend door ons gevolgd en begeleid tot en met het arbeidsvoorwaardelijk gesprek aan toe. Het mooiste moment is aanwezig te zijn wanneer er een handtekening wordt gezet, de handen worden geschud en een nieuwe samenwerking tot stand is gebracht. Voor de kandidaten die het niet zijn geworden hebben we eveneens oog. We zijn open en eerlijk in onze processen en communicatie. De feedback die we geven is opbouwend.

Daarna blijven we onze beide opdrachtgevers volgen. Na de proeftijd hebben we contact en na een aantal maanden nog een keer. Voor ons is het belangrijk dat beide partijen een goede beslissing hebben gemaakt. Uitgebreide en intensieve procedures waarin wij onze opdrachtgevers steeds beter leren kennen en er een bijzondere samenwerking groeit.

Een mooi moment als er een nieuwe samenwerking is ontstaan. Ik geniet hier oprecht dagelijks van!!



Henk Fioole, 06 – 15365800
senior consultant Beljon + Westerterp B.V. regio Oost
henk.fioole@beljon.westerterp.nl