

A photograph of a modern, multi-story office building with a glass facade. The word "BUVA" is mounted on the top of the building in large, blue, three-dimensional letters. A green tree is visible on the left side of the frame.

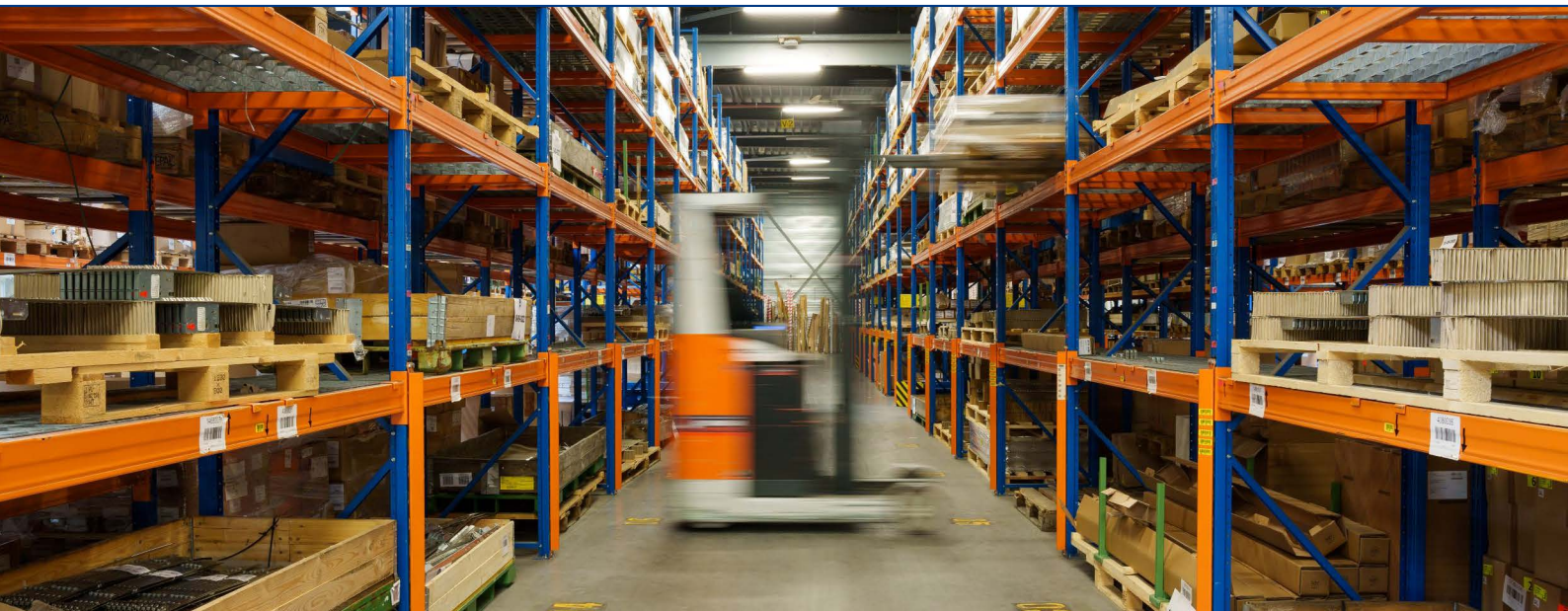
BUVA

Hoe Volta de juiste Verkoopleider Industrie vond voor BUVA

Niels Marijnissen

Volta werd door BUVA benaderd om voor hen op zoek te gaan naar een nieuwe Verkoopleider Industrie. Dit resulteerde in een mooie zoektocht, interessante gesprekken én de juiste match. We gingen op zoek naar een verbindende, strategische leider en MT-lid. Lees mee met de ervaring van Niels, de kandidaat die uiteindelijk werd benoemd als Verkoopleider Industrie en inmiddels 9 maanden werkzaam is bij BUVA.





BUVA is een marktleider in Nederland op het gebied van hang- en sluitwerk en dorpels. Daarnaast leveren ze ventilatieroosters. BUVA is vooral actief in de woningbouw en industrie. Het bedrijf is van oudsher een familiebedrijf en bestaat al ruim 75 jaar. Er werken ruim 250 werknemers. De ambitie is om middels een buy and buy strategie te blijven groeien in de toekomst.

Vanuit Volta consultants namen Koen Verhoeven en Roel van Heeswijk de opdracht aan om een profielschets te maken, waar ze in gesprek gingen met stakeholders om een accuraat beeld te krijgen. Vervolgens werd de search opgezet naar de geschikte kandidaat voor de positie Verkoopleider Industrie.

Samen met Niels blikken we terug op zijn ervaring als kandidaat in deze procedure én zijn eerste periode bij BUVA.

“Jullie kijken verder dan alleen competenties en inhoud, maar ook echt naar de mens.”

Wanneer we Niels vragen om terug te kijken op de procedure, geeft hij vooral aan het een gedegen en professioneel traject te hebben gevonden. Een uitgebreide eerste kennismaking waar hij naar huis ging met een voldaan en prettig gevoel.

“Na de benadering op LinkedIn stuurde Roel me al snel een heel gedegen en uitgebreid bedrijfs- en functieprofiel, waar ik als kandidaat een goed beeld kreeg van de verwachtingen en waar Volta naar op zoek was. Hierin stond ook een stukje achtergrond van BUVA zelf en de moedermaatschappij, zodat ik al heel snel een beter beeld kreeg om vervolgens zelf te oordelen of het zou aansluiten bij waar ik naar op zoek was. Ik besloot dat ik graag het gesprek over de functie wilde aangaan.

Mijn eerste gesprek was telefonisch met Roel om het bedrijfs- en functieprofiel door te nemen en mijn achtergrond door te spreken, waarbij de focus lag op mijn werkervaring en ook op mijn visie voor een nieuwe baan. Op basis van dit eerste gesprek besloot ik naar Tilburg te reizen en sloot Koen aan bij het gesprek. In dit gesprek werden er verdiepende vragen gesteld. Dit ging op een informele en prettige manier gericht op de kern, waar vooral gezocht werd naar toenadering. Op die manier kon ik mezelf zijn en was het beeld van mij gebaseerd op hoe ik echt ben.

Ik kreeg ook een beter beeld of de functie bij mij zou kunnen passen. Tilburg verliet ik met een voldaan en prettig gevoel, waarbij Koen en Roel mij al wisten te vertellen dat ik in de basis een geschikte kandidaat zou zijn.”

“Er was ruimte voor afstemming op voorhand en directe evaluatie naderhand.”

Na de gesprekken bij ons op kantoor, volgden de gesprekken bij BUVA waarbij wij het proces bleven begeleiden. We blikken hierop terug met Niels.

“Het is relatief snel gegaan. Op voorhand van mijn eerste gesprek bij BUVA, belde Roel mij op om af te stemmen of ik nog vragen had. Hij vertelde me alvast wie ik voor me zou krijgen. De gesprekken bij BUVA verliepen soepel, ik had snel een fijne klik met mijn gesprekspartners. We konden goed met elkaar discussiëren over wat er gevraagd wordt, dat was heel prettig.



Na het gesprek bij BUVA kon ik direct met Roel evalueren, waar we spraken over hoe ik het gesprek heb ervaren. Dit was heel prettig, gezien het nog vers in mijn hoofd zat en je het eerste bespreekt wat in je opkomt.”

“Het assessment riep ontzettend veel herkenning op.”

Tijdens de procedure heeft Niels deelgenomen aan een assessmentprogramma, gericht op de onboarding en zijn ontwikkeling. We vroegen hem naar zijn ervaring met het assessment.

“Ik kreeg vooraf twee online vragenlijsten doorgestuurd. Op de dag van het assessment was er ook een diepte-interview, diverse praktijksituaties en terugkoppeling op de vooraf ingevulde testen. Het diepte-interview was deels gebaseerd op de online vragenlijst en werd zeer professioneel uitgevoerd. Het rollenspel sloot aan bij een actueel vraagstuk dat ook bij BUVA zou kunnen gaan spelen in de praktijk, wat mij snel vertrouwen gaf.

Al met al heb ik nog nooit zo’n assessment ervaren, waarbij er sprake was van zo veel herkenning en ik er op persoonlijk vlak ook het een en ander uit heb kunnen halen. Ik herkende mezelf in de terugkoppeling van het assessment voor 95%, wat betekent dat ik die dag echt mezelf ben geweest en dat is erg belangrijk.

Bij BUVA is het mijn eerste rol als MT-lid op strategisch en tactisch niveau, waarin ik me graag verder wil ontwikkelen. Dit inzicht is één van de uitkomsten van het ontwikkelassessment, waardoor het gesprek is geopend over welke mogelijkheden in het verschiep liggen wat betreft een verdiepende opleiding. Dit komt voort uit het assessment dat jullie hebben afgenomen.”

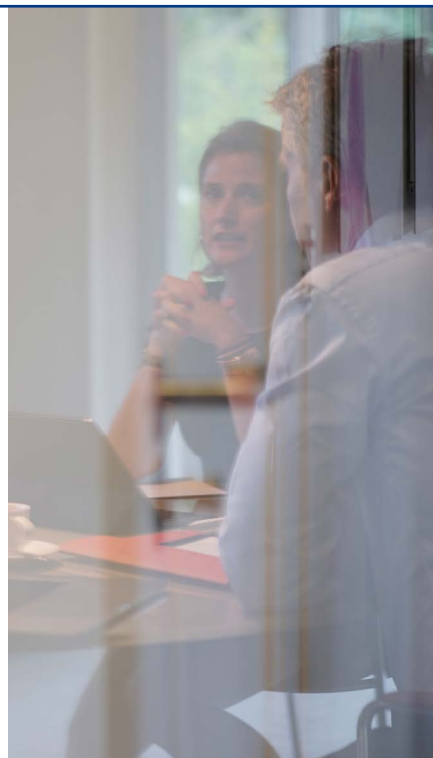
“Ik heb het onwijs naar mijn zin.”

Tot slot vroegen we Niels hoe zijn eerste maanden zijn gegaan bij BUVA.

“De match is perfect, ik heb het onwijs naar mijn zin. Het beeld dat jullie hebben geschetst over hoe de organisatie is en wat het inhoudt, sluit perfect aan bij de realiteit, wat ik meebracht en ook bij mij als persoon. Ik kan natuurlijk een match zijn op het gebied van werkervaring en opleiding, maar als persoon zijnde moet je ook in een organisatie passen. Dat is bij BUVA zeker, het is een informeel, prettig familiebedrijf.”

Naar aanleiding van dit gesprek kunnen we concluderen dat Niels goed op zijn plek zit bij BUVA. Hij geeft aan dat het voldoet aan zijn verwachtingen, er ruimte is voor nieuwe ideeën en het uitvoeren hiervan en er mooie ontwikkelingen vloeien uit het afgenomen assessment. BUVA heeft de ambitie om de komende jaren flink te groeien samen met Niels.

Benieuwd geworden naar onze dienstverlening en werkwijze? Neem een kijkje op de website en neem vrijblijvend contact met ons op!



Volta consultants

bouwt met u een succesvol directieteam door vier diensten te integreren:

- search
- development
- consultancy
- team connectivity

Benieuwd welke inspiratie Volta nog meer voor je heeft?

lees hier verder!