



Frank Smit (l.) en Ewoud van der Leij

foto Jan van den Brink

Toppers werven en coachen in één traject

Commerciële topmensen werven en selecteren is één kant van het verhaal. Commercieel Kwadraat gaat een paar stappen verder. De toppers die geselecteerd zijn worden on-the-job gecoached en begeleid. Totdat ze aan de door de opdrachtgever gewenste resultaten voldoen en goed in de bedrijfscultuur passen.

Frank Smit is met zijn Doetinchems bedrijf Oranje Select sinds 2008 bezig met het werven van commerciële topmensen (zowel voor de binnen- als de buitendienst, marketingmanagers of commerciële directieleden) voor het bedrijfsleven.

Ewoud van der Leij is met zijn onderneming Het Commerciële Huis uit Aalten al vijf jaar gespecialiseerd in het optimaliseren van vaardigheden van commerciële medewerkers.

Beide afzonderlijke bureaus blijven bestaan, maar het tweetal is per 1 januari 2012 een samenwerkingsverbond aangegaan: Commercieel Kwadraat. Door onze vakkennis te bundelen kunnen we een bedrijf niet alleen versterken met commerciële topmensen, maar ze ook tot het niveau brengen waar de werkgever ze wil hebben." Om het simpel te houden: Frank Smit zoekt voor de opdrachtgever een geschikte commerciële man of vrouw. Vervolgens gaat Ewoud van der Leij deze persoon coachen en begeleiden. „Door deze bundeling kunnen we een uniek concept aanbieden, een totaaloplossing”, zegt Frank Smit.

Zijn partner vult aan: „Naast de versterking van het team met de nieuwe commerciële medewerker denken we mee over het ontwikkelen van een (nieuwe) commerciële strategie, het optimaliseren van de afdeling verkoop en van de commerciële vaardigheden of over het in kaart brengen en verbeteren van de verkoopprestaties.”

Frank Smit: „We beginnen het traject met een gedegen en uitgebreide inventarisatie van wat er in het bedrijf speelt op commercieel gebied. Meerdere personen in de organisatie worden uitvoerig geïnterviewd. Niet alleen leidinggevenden, maar ook de toekomstige collega's op de commerciële afdeling en, indien gewenst, ook klanten of leveranciers. Daarbij maken we gebruik van hulpmiddelen zoals een DISC persoonlijkheidsanalyse en een commerciële scan.”

Naast kennis op hun vakgebied beschikken Smit en Van der Leij naar eigen zeggen ook over veel kennis van de regionale markt. Commercieel Kwadraat heeft als ultieme doel „dat commerciële toppers door de opdrachtgever niet alleen worden binnengehaald maar dat ze ook kunnen worden behouden. Wij proberen de commerciële toppers te onderscheiden van de commerciële foppers”, is hun lijfspreuk.

Bijzonder is dat Commercieel Kwadraat de opdrachtgever een garantie geeft op de persoon waar het om draait. „Als hij of zij niet voldoet starten we het hele traject opnieuw. Op onze kosten.”

www.commercieelkwadraat.nl