

Chris Hartenberg (Wilo Nederland):

## 'Ypsylon is een professioneel verlengstuk van onze HR manager.'

Wilo Nederland had drie vacatures voor accountmanager. Ypsylon speelde zijn rol op het gebied van werving en selectie met verve. Meedenkend met en vanuit de organisatie. Drie nieuwe accountmanagers functioneren nu tot volle tevredenheid.

### Drie nieuwe accountmanagers

Je kunt je geen waterinstallatie voorstellen zonder pompen of pompsystemen van Wilo. De Nederlandse vestiging van het Duitse bedrijf is sinds 1972 gevestigd in Westzaan en telt 45 medewerkers voor verkoop, technische ondersteuning en service. In totaal telt Wilo 7.400 medewerkers, verspreid over 60 vestigingen wereldwijd.

Commercieel directeur Chris Hartenberg vertelt: 'Onze pompen staan in verwarmings- en koelingsinstallaties, in aircosystemen en watervoorzienings- en vuilwaterinstallaties. We zien pompen van Wilo in heel verschillende gebouwen, van industrie tot rioolgemeal en van kantoor tot theater. Onze aandachtsgebieden zijn: gebouwentechiek, watermanagement en industrieel water.'

Door groei van Wilo Nederland was in Westzaan op een gegeven moment sprake van drie vacatures: twee accountmanagers

voor Gebouwentechiek (Noordwest en Zuidwest) en een voor Watermanagement.

### Wat niet op papier staat is belangrijk

Hartenberg nam Ypsylon in de arm om geschikte kandidaten te werven en selecteren. 'Ik kende Daniël Charmes al jaren en had het gevoel dat hij mijn probleem kon oplossen. Een lastig probleem; het gaat om een ambitieus bedrijf dat de lat hoog legt in een specialistische markt van duurzame pompen. Dit stelt hoge eisen aan onze medewerkers. Niet alleen voor wat betreft hard skills als opleiding en ervaring, maar misschien nog wel meer ook soft skills als houding, betrokkenheid, kunde en karakter. Juist wat niet op papier staat is vaak bij het selecteren van een nieuwe collega zo belangrijk.'

En zo werd Ypsylon de wei ingestuurd met de opdracht: zoek en vind drie nieuwe accountmanagers die voor 120% voldoen aan de eisen en wensen van Wilo.

Dat de keuze op Ypsylon viel, na vergelijking met nog twee HRM-bureaus, heeft te maken met de kundigheid en de wijze van werken. 'Daniël denkt goed met ons mee. Hij biedt een prettige mix van actieve en passieve search. Zo werkt hij als een verlengstuk van onze HR-manager. Als objectief en onafhankelijk professional is hij heel goed in staat om de juiste kandidaten te zoeken en vinden. Dat gebeurt heel gericht. Met Ypsylon halen we een stuk deskundigheid naar binnen en kunnen wij ons met een gerust hart concentreren op waar wij goed in zijn: het ontwikkelen en verkopen van duurzame pompen. Werving en selectie zijn heel tijdrovende bezigheden die je maar beter kunt overlaten aan professionals. Die hebben er verstand van en kennen de arbeidsmarkt.'

### Stevig fundament onder proces

De zoektocht leidde tot een twaalftal gesprekken, waar Daniël bij aanwezig was. Na de gesprekken vonden evaluaties plaats, wat er uiteindelijk toe leidde dat voor iedere vacature de twee beste kandidaten overbleven. Van hen stelde Ypsylon een Discover Profiel op: een "foto" van de soft skills. Deze "foto" geeft inzicht in de kwaliteiten van geselecteerde kandidaten en dient meteen als startdocument bij de verdere ontwikkeling van de gekozen kandidaat.

Ondertussen zijn de drie nieuwe accountmanagers drukdoende om te bewijzen dat de keuzes van Hartenberg de juiste waren. Dat lukt. 'Ze functioneren echt goed; ik ben blij dat we vanaf het begin in het proces een stevig fundament hebben gelegd. Ik heb hier veel van geleerd, namelijk dat werven en selecteren niet mijn talent is en dat ik dit veel beter in handen kan geven van deskundigen als Ypsylon.'

Of Hartenberg tevreden is over Ypsylon? Het feit dat de nieuwe vacature van Inside Sales Manager (Hoofd Verkoop Binnen-dienst) ook in handen is gelegd van Ypsylon zegt voldoende. Wilo en Ypsylon gaan voor een duurzame samenwerking.

