

PBC GROUP GEEFT JE OMZET EEN BOOST

# KWEEKVIJVER VOOR SALES PROFESSIONALS

6 Dat PBC Group (sales outsourcing en sales recruitment) sinds de oprichting, zo'n viereneenhalf jaar geleden, aan de weg timmert is duidelijk. Naast het hoofdkantoor in Veenendaal zijn er inmiddels ook vestigingen in Capelle a/d IJssel en Leeuwarden. De grote kracht van PBC Group: het opleiden van (jonge) sales professionals die bedrijven met vakkennis, de juiste beroepshouding, een goed commercieel inzicht en alle sales basistechnieken met nieuwe impulsen naar een hoger plan tillen.

Bij Tjerk Hootsen, die samen met zijn broer Wilco een kleine vijf jaar geleden Professional Business Center Group oprichtte, zit verkopen in het bloed. "Ik begon ooit met vakantiewerk op de markt in Arnhem, bij een kaasboer. Verkopen zat er al jong in bij mij, ja", vertelt 'founder' Hootsen al lachend. Samen met 'partner' Bart Gerritsen vertelt hij vol trots over de groei die PBC Group doormaakt sinds de oprichting en waarom concurrenten erg geïnteresseerd zijn in de wijze waarop PBC Group werkt.

## SELECTIEBELEID

Dat zit vooral in het zorgvuldig opleiden van (jonge) sales professionals, geeft Hootsen aan. "Op het moment dat een opdrachtgever ons benadert voor sales professionals gaan wij grondig te werk om een sales plan op te stellen met een bedrijf. Daarbij kijken we in welke markt het bedrijf zich bevindt, wat de cultuur van het bedrijf is en wat de sales targets zijn. We stellen een uitgebreid profiel op om de voor dat bedrijf gewenste sales professional(s) te werven. En daarbij maken we niet alleen gebruik van websites, social media en vacaturesites, maar we werken ook nauw samen met Hogescholen en ROC's." Na een eerste selectie met mogelijk geschikte kandidaten

volgt een persoonlijk gesprek en wordt het cv besproken. Met de MindSonar methode wordt de denkwijze van de kandidaten geanalyseerd. In een tweede gesprek moeten sales professionals een presentatie geven of een rollenspel doen. "We weten vaak al na een paar minuten of iemand talent heeft voor sales. Dat oog voor talent creëer je door ervaring. Je weet snel of je met een ruwe diamant te maken hebt of dat iemand 'het' toch niet heeft. Sales moet in je zitten. Je kunt veel leren, maar als je die verkoopeigenschappen en drive om te slagen in sales niet in je hebt, wordt het een lastig verhaal. Wij bieden de gedreven, talentvolle en ambitieuze jonge sales professionals wel een kans om in een jaar tijd te groeien en grote stappen te maken bij ons. En dat kan dus terwijl ze al bij een opdrachtgever gaan werken", aldus Hootsen.

Gerritsen is daar een voorbeeld. "Bart was de eerste junior accountmanager die ik als salesmanager bij mijn vorige werkgever Canon coachte", vertelt Hootsen. Gerritsen vult aan: "Ik begon ooit in de horeca en heb gestudeerd aan de Hoge Hotelschool, waar je ook commercieel wordt geschoold. Mijn eerste salesbaan kreeg ik via Tjerk en binnen PBC Group kreeg ik later de kans om mij verder te ont-



have dreams,  
ve goals.”  
-Harvey Specter



wikkelen binnen dit vakgebied. Dat ik nu mijn kennis en ervaring deel met jongens en meiden die ook net beginnen in sales is leuk en geeft mij ook een voldoening. Zeker wanneer we merken dat bedrijven, onze klanten, enthousiast zijn over de sales professionals die via ons bij hen werken en soms worden aangenomen als het van beide kanten bevalt. Wij kunnen opdrachtgevers garanderen dat de sales professionals die wij voor hen selecteren, beschikken over alle benodigde capaciteiten om het bedrijf naar een hoger plan te tillen. Die garantie kunnen wij ook geven door een intensieve begeleiding, zelfs op de werkvloer.”

#### BETROKKENHEID

On the job-coaching noemt Hootsen dat. “Sales professionals met talent volgen bij ons maandelijks theorie modules op onze academy in Veenendaal. Dat houdt in: trainingen, workshops en presentaties geven. Wij werken een jaar intensief samen met hen en een opdrachtgever die bij diegene past. Sales professionals wordt gevraagd in de spiegel te kijken, zelfreflectie op hun werk en ontwikkeling te geven. Samen met ervaren sales mensen uit ons team kijken ze naar verbeterpunten. In het begin merk je soms nog een bepaalde spanning en zenuwen, maar juist op

de werkvloer doen ze zelfvertrouwen op. Mede doordat ze zich gesteund voelen door iemand met ervaring die sales professionals handvaten geeft en intensief contact onderhoudt. Maar er zijn ook genoeg jongens en meiden die direct hun stempel kunnen drukken op een organisatie. Mede door de scholing die ze bij ons hebben kunnen volgen. Wij zijn geen standaard detachingsbureau of uitzendbureau in sales. De betrokkenheid bij het opleiden en coachen van sales professionals onderscheidt ons van veel andere salesbedrijven”, aldus Hootsen.

Gerritsen: “Je ziet bij veel bedrijven een groot verloop van sales mensen. Zo’n 60-70 procent vertrekt al binnen twaalf maanden. Van de sales professionals die wij klaarstomen blijft vrijwel iedereen nauw bij de opdrachtgever betrokken of wordt daar aangenomen. Er zijn jongens en meiden die na een jaar in ons opleidingstraject worden overgenomen door de opdrachtgever, maar ook die onder onze vleugels blijvend worden ingehuurd door de klant. Sommige bedrijven hebben geen kaas gegeten van sales en uitbesteden is voor veel bedrijven daardoor interessant. Ook omdat hen dat weer mensen in vaste dienst scheelt. Het kan zijn dat salesmensen die langere tijd bij een bedrijf zitten hun dri-



### PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse liefblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

**Prijs:** € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

**Prijs:** € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



### VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

**Prijs:** € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### ELF VOETVAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 5,50)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



### PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 5,50)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

**Prijs:** € 7,99 (winkelprijs € 8,99)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



**magazine.nu**

DE DIGITALE KIOSK



# We ❤️ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam  
T 010 247 6666 W [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com)



ve, motivatie verliezen en dan mindere resultaten behalen. Daardoor kan een bedrijf vastroesten en dan kost het geld. Nieuwe, frisse, jonge impulsen kunnen bedrijven helpen de omzet te stimuleren.”

“Voor midden- en kleinbedrijf is sales vaak een enorme kostenpost. Zeker met fulltimers. Doordat wij sales professionals op maat, per case, aanbieden, krijgen ze gedreven mensen die constant gefocust zijn om goede resultaten te boeken. Die drive moet je wel hebben als je wil slagen in dit vak. Die bewustwording willen wij ook meegeven aan de jongens en meiden die uit onze academy doorstromen. Sales is een vak waarin je niet snel moet opgeven. Als een pitbull moet je je tanden ergens in zetten. Het is ook een ervaringsvak. Iedereen krijgt een keer ‘nee’ te horen van een klant of potentiële klant, maar de kunst is om je daardoor niet van de wijs laten brengen. Sales is net als sport. Je wint, verliest. Je hebt mooie momenten, teleurstellende momenten, maar je moet wel echt een doorzettingsvermogen hebben. Voor jezelf, maar ook zeker voor een opdrachtgever”, aldus Hootsen.

### FIT EN VITAAL

De saleswereld wordt soms nog weleens geromantiseerd, merken Hootsen en Gerritsen. Ook bij de jonge sales professionals die zich bij hen melden. “Er zijn er genoeg die denken: snel geld verdienen met een leuke baan, lekker in een dure auto rijden, mooi pak dragen en een nieuwe laptop erbij. Zo gaat het niet. Het is vooral hard werken. Dag in, dag uit”, verklaart Gerritsen. “Je ziet ook snel bij de jongens en meiden die beginnen wie het serieus oppikt en wie het zomaar even wil gaan doen. Die laatste categorie houdt het soms nog even vol, maar valt uiteindelijk toch een keer buiten de boot.” De groei van het klantenbestand van PBC Group leidt er ook toe dat soms een ‘nee’ verkocht wordt aan potentiële nieuwe klanten. “We willen natuurlijk blijven groeien, maar wij houden rekening met concurrenten van bedrijven waarmee we nauw samenwerken. Voor onze credibility is het niet goed om met concurrerende bedrijven samen te werken. We zetten daarom in op verschillende sectoren in verschillende regio’s”, zegt Hootsen.

En hoe kijken concurrenten van PBC Group eigenlijk naar hen? “We horen toch wel vaak verhalen dat andere sales recruiters geïnteresseerd zijn in hoe wij PBC Group hebben ingericht, met de academy, werving, opleiding en begeleiding”, merkt Gerritsen op. “Eigenlijk zijn we een soort voetbalclub die talenten scout, verder opleidt en begeleidt en vervolgens laat uitvliegen naar bedrijven waarmee wij samenwerken. Zoals Tjerk al zei: de saleswereld is ook een soort sportwereld. En bij PBC Group zijn wij eigenlijk ook allemaal heel sportief. Dat uit zich ook bedrijfsuitjes. In april zijn we na onze sales meeting van het eerste kwartaal met ons hele team naar Enschede gegaan voor een workshop met voormalig K1-vechter Peter Aerts. Ja, we kwamen wel met wat blauwe plekken thuis, haha. Voor ons staat gezondheid en vitaliteit zeker hoog in het vaandel binnen PBC Group. We willen onze energie en fitheid uitstralen naar de sales professionals in opleiding en vitaliteit naar onze opdrachtgevers.”

***Nieuwsgierig naar het sales concept van PBC Group? Ga naar [www.pbcgroup.nl](http://www.pbcgroup.nl) voor meer informatie***

