



THIJS PETERS, DIRECTOR OF SALES & MARKETING, HIELD ALTIJD AL VAN VOLLE ZALEN

Profvoetballer of cabaretier. Dat is wat Thijs Peters als jongetje wilde worden. Tegenwoordig staat Thijs regelmatig voor een volle zaal, maar dan wel in een andere hoedanigheid. Sinds januari 2022 is hij director of sales & marketing bij Postillion hotels. Naar die functie is hij toegegroeid sinds hij in 2015 in dienst kwam.

VAN NACHTRECEPTIONIST NAAR OPERATIONAL MANAGER

Zijn ervaring in de branche deed Thijs op tijdens zijn studie. Hij werkte als nachtportier in een hotel om zijn studie Management Economie en Recht te bekostigen. Het duurde niet lang voordat Thijs ook bij daglicht achter de desk te vinden was: hij werkte zich van front office medewerker op tot operationeel manager.

LEF EN DAADKRACHT

Na het afronden van zijn studie kwam Thijs bij Postillion Hotels terecht. Thijs: "Ik had toen geen enkel beeld bij de organisatie en was zelfs verbaasd om te horen dat Postillion nog bestond." Inmiddels ziet Thijs wel haarscherp waar Postillion voor staat: "Ik zie Postillion als een organisatie met enorm veel lef en daadkracht. Als we een idee hebben, gaat de trein meteen op

volle snelheid rijden en sturen we onderweg bij. Het risico van falen ligt op de loer, maar ook dat durven we. Die dynamiek spreekt mij enorm aan. Er is alle ruimte voor ideeën en we zijn bereid om onze nek uit te steken. Ik noem ons wel eens gek-scherend naïeve optimisten."

Ook de organisatie van NXT Mice ging op die manier. Thijs: "Ik opperde dat ik na de



eerste lockdown graag het eerste congres voor de branche wilde organiseren. Daarna hebben we het plan razendsnel uitgewerkt en was ik bij wijze van spreken zelf nog maar net op tijd om aan te haken bij de uitvoering. Die bereidheid om ook in moeilijke tijden te blijven investeren in plannen, waardeert ik enorm aan de organisatie. Het maakt niet uit wie je bent of welke functie je uitoefent. Als je een goed idee hebt, krijg je het vertrouwen om daarmee aan de slag te gaan.”

HET GEROEZEMOES VAN EEN VOLLE ZAAL

Thijs nam het stokje van Mark Struik over in een roerige periode. Midden in de coronacrisis en toen nog zonder uitzicht op volle zalen. Inmiddels ziet het er een stuk gunstiger uit. Thijs: “Ik kan echt niet wachten op het geroezemoes in een volle zaal en volle parkeerplaatsen. We zijn er meer dan klaar voor en ik verheug me er enorm op.”

LESSEN VAN DE PANDEMIE

Terug naar een lockdown is het laatste wat Thijs wil, maar de periode heeft wel inzichten opgeleverd voor de branche. “De tijd waarin mensen zomaar een meeting planden, is voorbij. Als mensen nu bij elkaar komen, moet de bijeenkomst echt tot resultaat leiden. Dat betekent dat er andere eisen worden gesteld aan bijeenkomsten. We zijn nu veel meer, samen met de planners, betrokken

bij de invulling. Toegevoegde waarde is meer dan ooit een voorwaarde. Een standaard meeting heeft geen bestaansrecht meer. Voor het uitwisselen van informatie voldoet bellen of videobellen.”

Dit is niet de enige erfenis van de coronapandemie. Thijs ziet ook dat de branche zoekende is naar de mate waarin ze tegemoet moet komen aan de klant. Een ontwikkeling die hem zorgen baart. “Ik begrijp de reflex dat als je uit een situatie komt waarin je hebt moeten overleven als branche, het verleidelijk is om blij te zijn met elke boekingswaarde. Toch vind

ik dat je de standaard hoog moet houden en niet meteen water bij de wijn moet doen als een potentiële klant daar om vraagt. Uiteindelijk komt dat de kwaliteit van de branche niet ten goede. Nederland heeft een hoogwaardige zakelijke eventsector, zowel aan de planner- als aan de supplier-zijde. In die samenwerking moeten we elkaar serieus blijven nemen, dat leidt tot de beste ROI op meetings en congressen.”

HALVE MARATHON

Als Thijs niet werkt, trekt hij graag zijn hardloopschoenen aan. Hij loopt per voorkeur een flinke afstand: de halve marathon is het standaard rondje. “Zonder muziek. Alleen het geluid van je voeten en de omgeving. Zo maak ik mijn hoofd echt leeg.” Vorig jaar liep hij de Marathon in Rotterdam, en haalde hij zijn startnummer op in Postillion Rotterdam. Een ervaring die wat Thijs betreft niet direct voor herhaling vatbaar is: “Nooit geweten dat 42 km zo lang kan zijn, niet echt een perfecte race.”

Zo perfectionistisch is Thijs overigens niet altijd geweest. In het begin van zijn carrière was hij als banqueting medewerker verantwoordelijk voor een bijeenkomst met 250 mensen. Alles leek perfect geregeld tot Thijs er op de dag zelf achter kwam dat niet goed was afgesproken wie verantwoordelijk was voor het bestellen van de stoelen. Een walking dinner bleek de oplossing. Thijs: “Zoiets overkomt je één keer en daarna nooit meer.”

