



Jeroen ter Weeme (TopProfile Executive Search) over trendgevoeligheid:

## 'Onze branche is nooit geheel in balans'

**Mede-oprichter en directeur van TopProfile Executive Search Jeroen ter Weeme kan de structurele uitdagingen in recruitment en executive search in twee zinnen samenvatten: "Vraag en aanbod van zowel kandidaten als vacatures op directieniveau schommelt afhankelijk van diverse economische en persoonlijke factoren: het is nooit in balans. De recruitmentmarkt is gevoelig voor economische trends, dat weten we, daar passen we onze strategie dus op aan."**

**T**opProfile ging in 2008 van start als exclusieve recruitmentspecialist voor professionele bemiddeling van management- en directiefuncties. "Wij richten ons op de permanente invulling van vacatures op management- en directieniveau en vraagstukken op het gebied van interim management en organisatieadvies. Dat betekent concreet dat onze business zich met name richt op bedrijven van 50 tot ongeveer 1.000 medewerkers, dus het midden- en grootbedrijf, met name in het midden en zuiden van het land."

#### MARKETING

In 2008 kwam de eerste crisis er aan. "Dat werd meteen een uitdaging, maar ook in mindere tijden is er juist

vraag naar onze diensten. Bedrijven kijken dan kritischer naar hun managementstructuur, zitten de juiste mensen wel op de goede plaatsen, want in mindere tijden heb je een kundig management nodig. Dan wordt competentie op alle niveaus plotseling deel van een overlevingsstrategie. Juist in mindere tijden is het voor ons essentieel om voeling te houden met ons netwerk aan opdrachtgevers en kandidaten. Dat netwerk is onze life-line, daar zitten niet alleen onze opdrachtgevers in, maar ook onze potentiële kandidaten: Zelfs de kandidaat van vandaag is de opdrachtgever van morgen gebleken. Verder is marketing cruciaal voor ons. Mocht een potentiële klant een opdracht te vergeven hebben, moet hij als het ware automatisch aan ons denken. Dat is eenvoudiger bij bestaande klanten, waar we al eerder goed werk hebben geleverd. De overige potentiële opdrachtgevers moeten we op andere manieren van ons bestaan op de hoogte brengen. We zijn geen groot bedrijf, dus we creëren maximale exposure met slim en creatief denken. Dat begint al met ons pand op een zichtlocatie aan de A73, maar het zit ook in allerlei vormen van (sport)sponsoring, met name in voetbal en golf, en in onze fysieke aanwezigheid in de verschillende netwerken. Dan heb je het over persoonlijk contact, praten met mensen, zodat we bijvoorbeeld kunnen uitleggen dat we op no cure no pay-basis werken. Dat vinden veel ondernemers een belangrijke onderscheidende waarde."





#### ARBEIDSMARKTCOMMUNICATIE

Recruitment verandert. Jeroen ter Weeme: "Dan heb je het bijvoorbeeld ook over onze geavanceerde mogelijkheden op het gebied van arbeidsmarktcommunicatie voor onze opdrachtgevers. Wij weten niet alleen de juiste mensen te vinden, we weten ook hoe we een opdrachtgever kunnen profileren als een top-werkgever onder de latent-zoekenden. Dat betekent dus dat we het bedrijf, de directie of ondernemer maar ook de cultuur in het bedrijf van deze opdrachtgever moeten kennen. De juiste kandidaat vinden is 1, daarna begint het spel van verleiding en moet je een band opbouwen met je relatie om diegene te adviseren en helpen bij een mogelijke overstap. Je moet het bedrijf van de opdrachtgever binnen de kandidaatsgroep op de juiste aantrekkelijke manier kunnen presenteren. Het moet voor de kandidaat interessant zijn om over een overstap na te denken. Onze dienstverlening verschuift langzaam van HR naar marketing:

hoe positioneer je de opdrachtgever aantrekkelijk in de markt? Zeker in tijden van schaarste zal het bedrijf van de opdrachtgever haar waarden moeten laten zien, zodat de kandidaat deze kans niet kan laten lopen."

#### BUSINESSPARTNER

Wil je als bedrijf gespecialiseerd in Executive Search excelleren, dan moet je je ontwikkelen tot de businesspartner van de opdrachtgever of ondernemer. "En op dat niveau acteren we ook. Zeker binnen familiebedrijven die kampen met opvolgingsproblematieken is het aannemen van deze positie cruciaal. Wij kennen een bedrijf door en door en brengen advies uit over de manier waarop vacatures in de markt moeten worden gezet. Soms gaat het zelfs verder. Een voorbeeld? Een controller vertrekt en dus ontstaat er een vacature. Moet de ondernemer wel op zoek naar een nieuwe controller of is het slimmer om op zoek te gaan naar een CFO,

zodat de ondernemer de handen vrij krijgt om weer actief te gaan ondernemen in een economische aantrekkende markt. Dingen die hij wellicht veel leuker vindt, zelf weer de markt op gaan, contacten leggen met potentiële klanten. Misschien is de ondernemer bezig zijn bedrijf verkoop klaar te maken en past daarbij een opwaardering van het MT? Dat zijn vragen waarover wij meedenken, advies geven en waarin we een belangrijke rol spelen als vertrouwelijk businesspartner."

#### VERBINDEN

TopProfile ontstond in 2008. "We groeiden tegen de economische ontwikkeling in met aantallen klanten, medewerkers en omzet. Dat heeft alles te maken met het werken aan en het op orde houden van je netwerk. We zijn zichtbaar en toegankelijk, we hebben een uitstekend trackrecord waarbij we kwaliteit leveren op een no cure no pay-basis. Daarbij zitten we in Venray middenin een

belangrijke economische regio. Bovendien opereren we als verbinders, want er is een groot verschil tussen een netwerk hebben en een netwerk gebruiken. Je moet er actief mee aan de slag, weten wat er speelt in de markt en zien waar je ondernemers kunt helpen, ze met elkaar in contact kunt brengen. Dan gaat het niet om het aantal likes op FB of de 1000+ connecties op LinkedIn, het gaat om wie je echt kent, wie je elk moment van de dag kunt bellen. Het allerbelangrijkste – maar ik hoop dat dit een open deur is – is het op alle momenten leveren van kwaliteit. Een manager of directeur aandragen die naar jouw mening echt de beste keuze is, zodat de opdrachtgever volgend jaar niet met weer dezelfde vraag zit. Daar steken we veel energie in, daar scannen we onze netwerken iedereen dag voor, daar zijn we goed in. En misschien is dat wel de grootste onderscheidende waarde."