



Een sterk commercieel fundament

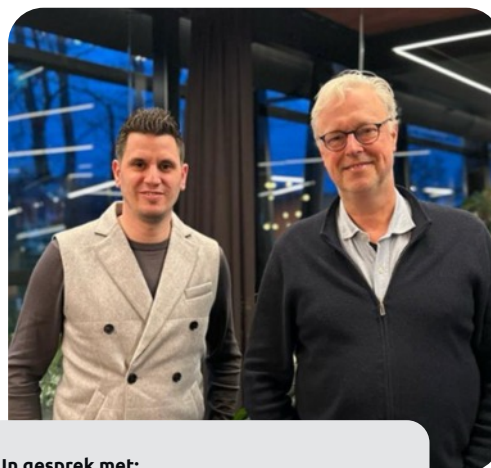


AKOS T-Level is een gespecialiseerd recruitment- & detachingsbureau voor hbo- en wo-opgeleide technische professionals voor de proces- en maakindustrie. Van engineer tot projectmanager. Van technisch bedrijfskundige tot inkoper. In samenwerking met advies- en ingenieursbureau AKOS helpen wij de industrie bij hun technologische ontwikkeling door het leveren van expertise en oplossingen op het gebied van mens, productie en technologie.

In januari 2023 was de splitsing een feit en is de dienstverleningstak van AKOS Recruitment & Detachering zelfstandig verder gegaan onder de naam T-Level. "Onze focus ligt op het bieden van meerwaarde aan de technische professional", vertelt eigenaar Ben van Vuuren trots. Dit maakt T-Level hét carrièreplatform voor deze schaarse doelgroep.

Ambitie & behoefte

Door echt meerwaarde te bieden aan de technische professional bereiken we meer en betere kandidaten en kunnen we onze klanten ook beter van dienst zijn. We wilden snel groeien en een flink team opbouwen om écht verschil te kunnen maken in de markt. In korte tijd is het team uitgebreid van 3 naar 10 consultants, plus bijhorende commerciële doelstellingen. "We hadden een sterke ambitie, maar we liepen tegen de realisatie ervan aan. Vergelijk het met de Burj Khalifa, dat hotel is in vijf jaar gebouwd. Wij zijn heel snel begonnen met het bouwen van de toren. Dat werkte niet goed. Toen hebben we pas op de plaats genomen en zijn we gestart met het neerzetten van een stevig fundament. Iets waar we de komende jaren verder op kunnen bouwen."



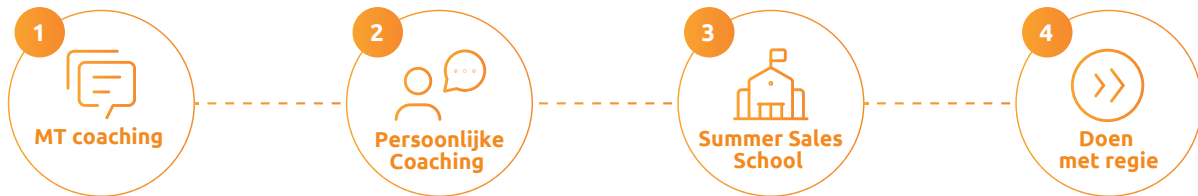
In gesprek met:

*Danny Vesterink – Manager Sales & Recruitment
Ben van Vuuren – Eigenaar*

Aanpak

We zijn gestart met MT-coaching. De Intenza-coach is als 3e MT lid aangehaakt als een klankbord en extern adviseur. De Intenza coach trok ons echt uit de situatie en bood ons een andere kijk op zaken. Alles wat op een normale MT vergadering staat kwam aan bod. Van de ontwikkeling van medewerkers, jaarplannen, incentives, bonusstructuur. De begeleiding bestond uit meedenken op lange termijn doelen en ideeën opperen voor de uitvoering ervan.

De MT-coaching ging door in de vorm van personal coaching voor Danny. Als Business Unit Manager moest hij echt aan de slag met het team. Vanuit hier kwam de vraag van Danny "we willen de mensen op het juiste niveau en alle neuzen dezelfde kant op krijgen". Het programma 'Succesvol het najaar tegemoet' volgde. Uitgespreid over 4 maanden na de zomervakantie. Omdat we de snelheid erin wilden houden hebben we het gehele programma vóór de zomer gedraaid en juist bewust niet gewacht tot na de zomervakantie. Het werd dus 4 maanden in 4 dagen. Dit maakte het erg intensief maar ook erg leuk.



Persoonlijke coaching

De persoonlijke coaching ging gewoon door, de eerste weken na de Summer Sales School was dat best intensief. Ik werd gecoacht door vol de regie erop te houden, vertelt Danny. In de eerste weken hadden we een paar keer per week contact. Vragen als: wat heb je gedaan? Hoe ga je maandag beginnen? Waar loop je tegen aan? Hoe pak je deze situatie aan? Alles met als doel om het team nog meer te laten vlammen.

“Met gepaste trots kunnen we terugkijken op de groei die we hebben meegemaakt, en we zijn nog lang niet verzadigd”, zegt Danny lachend.

Wat heeft het jullie opgeleverd?



Groei in saleskennis en -vaardigheden

T-Level biedt graag ruimte voor starters, dit betekent ook wat voor het basisniveau. De saleskennis is echt omhoog gegaan bij onze consultants. De tools die je in handen hebt om je werk succesvol te kunnen doen en de daarbij horende commerciële skills. Van bellen tot en met highimpact vragen tijdens klantgesprekken.



Aan het bellen krijgen

We hebben best veel junioren in dienst. Je merkt dat de jongere generatie heel erg geneigd is om alles via app en mail te doen. Als je gaat recruten, dan moet je zorgen dat je mensen aan de telefoon krijgt. Dan kun je de gevoelige snaar ontdekken in het gesprek. Dat gaat niet via de mail/app. De periode voor de training was dat best lastig. We maakten afspraken maar het gebeurde gewoon niet. Nu zijn de consultants echt in beweging gekomen. Iedereen is zich veel bewuster van de impact die ze kunnen maken en mensen bellen nu echt een stuk gemakkelijker.



Mindset

Naast het commerciëler worden was een doelstelling de neuzen meer dezelfde kant op krijgen in de commerciële aanpak. Een jaar geleden hadden we nog een hele andere mentaliteit. Samen met de Intenza coach hebben we in kleine stapjes meer kolen op het vuur gegooid. Je ziet dat we op heel veel vlakken vooruitgang aan het boeken zijn.

Van aantal intakes, tot aantal belletjes, maar ook hoe je naar de klant gaat. We hebben nu bijvoorbeeld een groepsapp, als je ziet hoeveel activiteit (en geintjes) daarin de hele dag gedeeld worden, dat is fantastisch om te zien.



Persoonlijke groei

Wanneer zelfs klanten het vertellen, dan weet je dat je goed bezig bent. Voorbeeld: We gingen op gesprek bij een klant waar we niets meer deden. Een relatief nieuwe collega klapte dicht, dus ik voerde het gesprek. Laatst is hij er alleen heengegaan en toen kreeg hij van de klant te horen: je bent een heel ander persoon, je hebt zulke stappen gemaakt. Het is leuk om te zien dat die collega ook nu een stuk zelfverzekerder rondloopt.



Teambuilding

Een mooi bijkomend effect was de teambuilding. Gedurende de Summer Sales School waren er ook interactieve momenten en spelvormen om elkaar beter te leren kennen. Sinds die tijd is het team veel hechter geworden. Dat vinden wij superbelangrijk en sluit aan bij onze kernwaarde 'samenwerken'.



Commercieel succes

Vandaag bellen morgen plaatsen, zo werkt dat niet op tech-niveau. Daar gaan vaak weken overheen, soms zelfs maanden. In Q3 zagen we concrete resultaten. Het aantal plaatsingen groeide en nu deze maand (december) gaat het ineens heel hard.

"Het vliegwiel is nu aan het draaien en dan wordt het steeds leuker. De succeservaringen maken het voor iedereen makkelijker"

Ben van Vuuren – Eigenaar