



“We gaan altijd voor de beste match op de lange termijn”

# Team ER IS WERK wil bedrijven écht leren kennen en langdurig samenwerken

Even snel een vacature invullen en vervolgens bedankt en tot ziens? Nee, dat is absoluut niet waar ER IS WERK voor staat. Het team wil juist een trouwe partner zijn voor bedrijven en gelooft daarom heilig in echt persoonlijk contact en het opbouwen van een duurzame relatie. “Als wij precies weten hoe een bedrijf in elkaar zit, kunnen wij met heel veel precisie een kandidaat voorstellen.”

Wat Daniëlle Poppe betreft is het absoluut geen toeval dat meerdere bedrijven al vanaf dag één met ER IS WERK samenwerken.

Het zegt juist álles over de filosofie waarmee het bedrijf in 2016 begon. “Het aangaan van duurzame relaties is vanaf het begin één van onze belangrijkste pijlers”, zo vertelt ze vol enthousiasme. “Wij willen graag een betrouwbare, langdurige partner zijn voor bedrijven. Dus niet ‘u vraagt, wij draaien’, maar een hechte samenwerking tussen ons team en onze klanten. Daarom vinden wij het ook zo belangrijk om een bedrijf echt goed te leren kennen. Natuurlijk alle werkzaamheden en processen, maar vooral ook de cultuur en de sfeer binnen het team. We zoeken daarin echt de verdieping. Bij onze klanten checken we daarom regelmatig even in: wat speelt er? Welke ontwikkeling lopen er? En wat betekent dit voor je team? Juist doordat wij dit nauwe contact met onze klanten onderhouden en bedrijven door en door kennen, kunnen wij met heel veel precisie een kandidaat voorstellen. Wij voelen vaak binnen no time aan of een kandidaat wel of niet binnen de organisatie past. Wat ons betreft is dit het allerbelangrijkste. Iemand kan geknipt zijn voor de functie, maar als diegene niet binnen je team past, kun je het vergeten. Wij gaan daarom altijd voor de beste match op de lange termijn.”

Om de kans op dat succes op lange termijn zo groot mogelijk te maken, laat ER IS WERK na het matchen van bedrijf en kandidaat ook nog altijd niet los. Ze zetten volop in op loopbaanbegeleiding en plannen daarom standaard twee evaluatiegesprekken in de eerste drie maanden. “Dit doen we zowel bij uitzendkrachten als bij werving en selectie. We zijn namelijk héél nieuwsgierig hoe het gaat, maar we zien ook dat de eerste maanden cruciaal zijn. Tijdens zo'n gesprek checken we daarom hoe beide partijen ervoor staan. Als er iets speelt, kunnen we

dat meteen bespreken. En dat werkt goed! Het slagingspercentage ligt mede daardoor veel hoger.”

### Klein maar krachtig

Hoewel ER IS WERK samenwerkt met hele diverse bedrijven in verschillende branches, valt in hun klantennetwerk één ding op: het grote aantal technische bedrijven. “Als je op onze website kijkt komen er inderdaad allerlei vacatures voorbij, maar we hebben ons wel echt ontwikkeld tot hét uitzendbureau voor de technieksector. We hebben een groot netwerk in deze branche opgebouwd en met een groot aantal bedrijven werken we ook al jaren samen. We doen hierin zowel de bemiddeling van uitzendkrachten als de werving en selectie. Dankzij onze specifieke kennis en ervaring in de techniekbranche én doordat we veel van deze bedrijven door en door kennen, kunnen wij hier heel specifiek bij helpen.” Dat helpen doet Daniëlle overigens al lang niet meer alleen. Jarenlang was ze hét gezicht van ER IS WERK, maar inmiddels staat er een hecht

en specialistisch team. Zodra haar collega's ter sprake komen, verschijnt er een gigantische glimlach op Daniëlle's gezicht. “Ik ben zo ontzettend blij met dit team. We zijn nu met z'n vieren en dat werkt gewoon heel goed. Leroy en Wouter doen de bemiddeling en zijn het aanspreekpunt voor al onze klanten. Isabel richt zich op social media. Belangrijk, want het is allang niet meer genoeg om vacatures alleen op jobboards en onze website te plaatsen.”

Waar sommige mensen een klein team als risico zien, vindt Daniëlle het juist een grote kracht. “We sparren veel met elkaar en bespreken samen alle lopende zaken. Hierdoor weet ook iedereen wat er speelt. Als een klant belt weten we meteen wie jij bent en wat je verhaal is. Bij ons ga je niet verloren in de vergaarbak, we willen juist toegankelijk zijn, uitstralen dat bedrijven ons áltijd kunnen bellen. Persoonlijk contact hebben we heel hoog in het vaandel staan. En ik weet dat meerdere bureaus dit roepen, maar ik geloof dat wij dit ook écht waarmaken.”



Daniëlle Poppe, Isabel Poppe, Leroy Bokseveld en Wouter Endendijk