

## ARBEIDSMARKT 2.0

*Wat weet u van de nieuwe arbeidsmarkt?*

## VIKTOR MAYER-SCHÖNBERGER

*“Door de datarevolutie zal werk veranderen.”*

## ANOUK KON

*“Job branding en employer branding gaan hand in hand.”*

## BENT U AL PRIVACY-PROOF?

*In 10 stappen voorbereid op de AVG.*



EEN UITGAVE VAN



pay for people



## HET KEERPUNT VAN... LEON SPEK

# “HET SALESVAK BIEDT UITSTEKENDE KANSSEN VOOR DETACHERING.”

Terugkijkend, kunnen veel ondernemers één duidelijk moment aanwijzen dat het keerpunt in hun carrière bleek te zijn. Dat kan een grote, ingrijpende gebeurtenis zijn of een toevallige samenloop van omstandigheden. Voor Leon Spek, eigenaar en oprichter van SalesSupply, kwam het keerpunt tijdens een lange reis door Argentinië. “Ruim 5.000 kilometer was ik onderweg. Tijdens die inspirerende tocht besloot ik dat het tijd was om mijn succesvolle bedrijf te verkopen en het helemaal anders te gaan doen.”

### GOED ORGANISEREN

“Geld alleen maakt niet gelukkig. Althans, mij niet,” zegt Spek resoluut. “Er zullen ongetwijfeld mensen zijn die niet begrijpen waarom ik mijn succesvolle bedrijf ProSpex in 2013 heb verruild voor het kleinschaliger SalesSupply. Maar voor mij is er geen andere weg. Nu doe ik waar ik echt gelukkig van wordt.” We spreken Spek op een woensdagmiddag. Hij heeft speciaal voor ons tijd vrijgemaakt, al zit zijn agenda tegenwoordig minder vol. Spek: “Ik richt mijn werkdagen nu heel anders in. Maakte ik vroeger werkweken van 60 en soms wel 70 uur, nu zit ik standaard op een veertigurige werkweek en soms zelfs minder. Zonder dat ik concessies hoeft te doen. Het is gewoon een kwestie van goed organiseren. En, een goede salesmanager hoeft echt geen lange dagen te maken om waardevolle deals te sluiten.”

### OOG VOOR TALENT

Met ruim twintig jaar ervaring in sales, recruitment, training, marketing en management kent Spek alle fijne kneepjes van het salesvak. Na zijn studie Vrijetijds wetenschappen aan Tilburg University

voltooide hij de Post HBO studie Sales Management aan de Hogeschool van Amsterdam, terwijl hij toch ook van mening is dat echt salestalent in de genen zit. “Ik heb heel wat salesmensen opgeleid en zie al snel of iemand aanleg heeft.” Spek zijn oog voor talent bracht hem ertoe SalesSupply op te zetten. Hij legt uit: “Detachering is gebruikelijk voor veel functies. Boekhouders, IT'ers, technisch personeel; bedrijven huren ze maar al te graag flexibel in. Dat geldt niet voor salesprofessionals, die worden eigenlijk altijd direct in vaste dienst genomen. Dat heb ik altijd vreemd gevonden. Juist het salesvak biedt uitstekende kansen voor detachering omdat salesprofessionals ontzettend goed meetbaar zijn: je kunt precies het aantal afspraken en offertes tellen en bijhouden hoeveel deals eruit voortgekomen zijn. Salesprofessionals zijn dus meetbaar in euro's.” Volgens Spek geeft salesdetachering bedrijven de flexibiliteit om alleen te werken met salesprofessionals die toegevoegde waarde bieden. En die levert SalesSupply. “We beschikken over een enorm netwerk van ervaren en deskundige salesprofessionals op elk niveau en voor elke branche”, aldus Spek.

*“Alleskunnners  
zijn goed in niks.”*



## **RELAXT ONDERNEMEN**

Zijn vorige bedrijf nam razendsnel een grote vlucht. Binnen no time waren er drie vestigingen en stonden er meer dan honderdtwintig mensen op de loonlijst. Hoe ziet Spek de toekomst van SalesSupply? “Nou, zeker niet zo!”, lacht hij. “We hebben een gezonde groeiambitie, maar niet ten koste van alles. Ik wil nu op een relaxte en vooral leuke manier ondernemen zonder te moeten inleveren op de mooie dingen in het leven. De focus ligt echt op salesdetachering, maar we doen ook werving en selectie van salesprofessionals.” Soms vindt Spek de verleiding om ook advies te geven moeilijk te weerstaan, vooral aan start-ups. “Dat doe ik dan ook wel eens, maar het is zeker niet mijn ambitie om onze dienstverlening verder uit te breiden.”

*“We hebben een gezonde  
groeiambitie, maar niet ten  
koste van alles.”*

## **AMBACHT**

Spek en zijn collega's hebben allemaal een salesachtergrond. En dat is niet zonder reden. Hij is ervan overtuigd dat een goede salesprofessional een gelijke herkent. Spek: “Juist dat vinden onze opdrachtgevers zo lastig: iemand kan een prachtig cv hebben en dito verhaal, maar zal diegene ook daadwerkelijk succesvol zijn? Het salesvak is echt een specialisme. SalesSupply focust 100 procent op salesprofessionals. Andere functies doen we niet. Alleskunnners zijn goed in niks, zeggen wij altijd.” Sales is volgens Spek een ambacht waar je steeds beter in kunt worden. “Ik leer ook nog steeds. Want om succesvol te zijn in sales heb je mensenkennis, een vleugje psychologie en oprechte interesse nodig. Ervaring komt nu eenmaal met de jaren.”

**Leon Spek** is mede-oprichter van SalesSupply dat gespecialiseerd is in salesdetachering en salesrecruiting van ervaren business-to-business salesprofessionals. Kijk ook op [www.salessupply.nl](http://www.salessupply.nl).