

SUCCESSVERHAAL

DE JUISTE PERSOON OP DE JUISTE PLAATS VOOR NPI

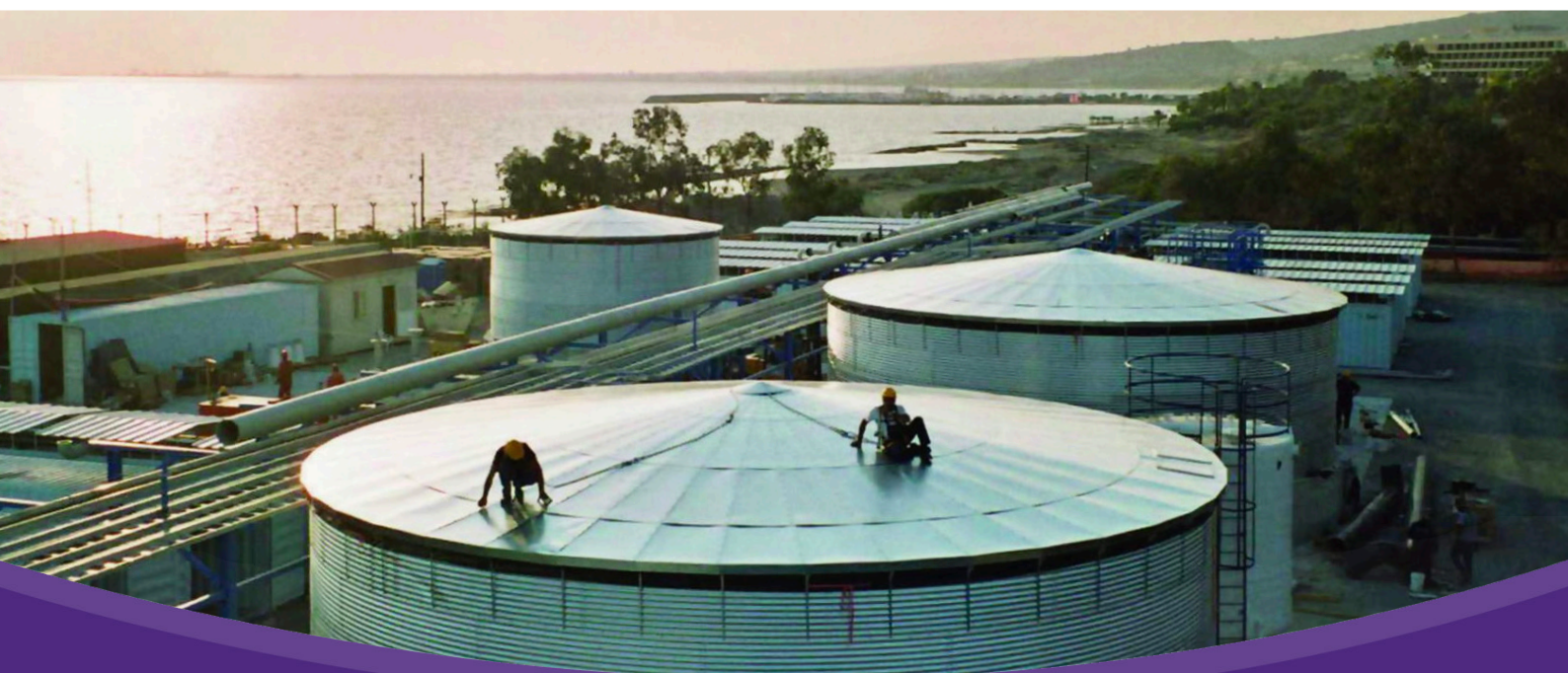


OVER NPI



De Nederlandse Plastic Industrie (NPI) is expert op het gebied van folie. Vanuit het Friese Tzummarum produceert het bedrijf voornamelijk folieconstructies voor vijvers en wateropslagtanks. Daarnaast handelt NPI in tuinbouwproducten. 90% van de producten wordt afgezet in het buitenland, met name in Azië.

NPI is ruim 60 jaar actief in verwerking van folie, vertelt operationeel directeur Douwine Aal: *“Wij bedienen diverse sectoren, waaronder de landbouw, weg- en waterbouw en tuinbouw, met o.a. folies voor wateropslagsystemen. Dagelijks vinden de rollen folies hun weg via onze dealernetwerk naar de eindgebruikers. En daar houdt onze service niet op. We hebben op de internationale markt dealerschappen verworven voor kwalitatief hoogstaande gronddoeken, bindmaterialen, gereedschappen, gaas en netten. Met dit totaalpakket zijn we een belangrijke toeleverancier voor de gehele tuinbouwsector.*



De uitdaging:

Een medewerker commerciële binnendienst

NPI heeft de afgelopen jaren een gestage groei laten zien. Dat brengt personele uitdagingen met zich mee. Eén van die uitdagingen betrof de werving van een medewerker voor de commerciële binnendienst. Voor Douwine was de keuze om de werving uit te besteden snel gemaakt. *“Werving kost heel veel tijd”* licht ze toe. *“Het moet er gewoon maar even bij, náást de normale werkzaamheden. Bovendien ligt mijn expertise juist op andere vlakken”*.



“Werving kost heel veel tijd en je moet het er gewoon maar even bij doen. Bovendien ligt mijn expertise juist op andere vlakken”

Douwine Aal, operationeel directeur NPI

Traditionele wervingskanalen zoals jobboards leverden onvoldoende op. *“De profielen van de personen die reageerden, sloten niet aan bij onze organisatie”* aldus Douwine. *“Te weinig kennis en ervaring. Het werd ons duidelijk dat we niet de juiste reacties kregen. We moesten dus op zoek naar een alternatief om onze doelgroep te benaderen.”*

De oplossing:

De inzet van een gespecialiseerd bureau

Voor het benaderen van de juiste doelgroep deed NPI een beroep op **MF Select**. Freja Piersma van MF Select schakelde snel: *“Aan de hand van de informatie die Douwine gaf, kwam er meteen een geschikte kandidaat bij me op. Maar eigenlijk wilden we nóg twee of drie geschikte personen aanleveren. Daarom zijn we aan de slag gegaan met een vacaturetekst, met het idee om daarna de wervingsprocedure in gang te zetten.”*



Het resultaat:

De juiste persoon op de juiste plaats

De vacature is uiteindelijk niet gepubliceerd, want vanaf dat moment kwam alles in een stroomversnelling. Douwine voerde een gesprek met iemand uit haar eigen netwerk én met de kandidaat die Freja had voorgedragen. De uitkomst was direct duidelijk, vertelt Douwine: *“Na het gesprek met de kandidaat van MF Select wist ik het meteen: dit is de kandidaat die bij ons past!”*



Na het gesprek met de kandidaat van MF Select wist ik het meteen: dit is de kandidaat die bij ons past!”

Achteraf gezien is Douwine erg blij dat ze het tijdrovende wervingsproces heeft uitbesteed aan **MF Select**. *“De samenwerking met MF Select verloopt naar volle tevredenheid. Ook toen de nieuwe medewerker hier net was begonnen, hield MF een vinger aan de pols. Telefoontjes naar mij en de nieuwe medewerker, of alles naar wens was. Laatst kwam Freja nog even langs met de vraag of ze nog iets kon betekenen. Kijk, dát noem ik nu een goede after-sales!”*

Het werven van goede medewerkers is een vak apart, weet Douwine. Wat haar betreft heeft **MF Select** bewezen daar een expert in te zijn. *“Als je de werving uitbesteedt, is het belangrijk dat je iemand treft die precies in de gaten heeft welke medewerker je in feite zoekt. Selecteren op hard skills is niet zo moeilijk, iedereen kan een cv lezen. Maar je moet ook het type persoon kunnen herkennen dat bij de organisatie past. MF Select beheerst dat onderdeel perfect!”*




Op basis van ervaringen met andere bureaus, heeft Douwine haar keuze bepaald. Bij de volgende vacature deed ze opnieuw een beroep op **MF Select**. Douwine: *“MF Select werkt proactief: ze verdiepen zich eerst in de functie en in je organisatie en gaan dan heel concreet op zoek naar de persoon die daarbij past.”*


WERVING VIA EEN BUREAU VERDIEN T ZICHZELF TERUG

De investering in werving via een gespecialiseerd bureau, verdient zich vrijwel altijd terug. Het uitbesteden van het wervingsproces bespaart in de eerste plaats veel tijd - en daarmee geld. En minstens zo belangrijk: het risico op een verkeerde keuze is een stuk kleiner. Want juist een verkeerde match leidt tot extra kosten en tijdverlies.

Vind jij het ook lastig om in te schatten of een persoon wel écht bij je organisatie past? Volg dan het voorbeeld van Douwine en laat het aan **MF Select** over om de ideale kandidaat voor je te vinden.

Lees in ons gratis whitepaper wat we voor jón kunnen betekenen, of neem contact met ons op!

 MF Select
Kieler Bocht 64
9723 JB Groningen

 050 599 14 93

 info@mfselect.nl

