

Jongeraven zoekt gedreven mensen met ondernemersbloed in de aders

Al twintig jaar lang biedt Luc Deraedt als zelfstandige zijn diensten aan bij bedrijven. Hij startte bedrijfsunits op, was commercieel directeur, werkte commerciële projecten uit en stond zelfs in voor rekrutering van personeel. "Doe ook eens iets met al uw andere ideeën", zei zijn zoon tegen hem en dus startte hij Jongeraven op.

"Het idee om iets te doen in de hr-sector groeide vooral door mijn engagement bij de firma Battery Supplies uit Waregem", zegt de 48-jarige Luc Deraedt. "Daar ben ik onder andere betrokken bij het hr-gebeuren en de rekrutering van nieuwe medewerkers. Ik heb altijd al oog gehad voor het vinden van goede medewerkers en voor het begeleiden en het motiveren van die mensen. Het gegeven dat mensen eigenlijk het belangrijkste kapitaal vormen voor de groei van een bedrijf, gecombineerd met mijn commerciële achtergrond, deden me stilstaan bij het feit dat veel commercieel talent niet tot volle ontwikkeling komt."

Geen headhunting

"In mijn zoektocht naar nieuwe medewerkers kom ik vaak in contact met jonge mensen die geen masterdiploma behaalden, maar toch een pak commercieel talent hebben. Bovendien hebben ze een stevige geldingsdrang en trekken ze met het mes tussen de tanden de markt tegevoet. Ik werk graag met dergelijke types die anders nauwelijks in beeld komen. Hun potentieel is vaak verrassend groot. Zeker nu vertegenwoordigers gegeerd zijn, wil ik hr-verantwoordelijken in contact brengen met die jonge mensen", vertelt Luc Deraedt over zijn concept dat begin februari het licht zag.

Bij voorkeur werkt hij met jonge twintigers, schoolverlaters of mensen die hun studies stop (moeten) zetten. Een beetje ervaring in commerciële of andere functies is altijd meegenomen. "Mensen losweken uit andere firma's, actief headhunting, doe ik niet. Net zo min maak ik gebruik van vacatures of advertenties in dag- of weekbladen of gespecialiseerde magazines", zegt Luc Deraedt.

Met Jongeraven mikt de master in de Toegepaste Economische Wetenschappen op een brede waaier aan klanten. "Jonge bedrijven, starters, maar ook kleine bedrijven die mensen en kennis mankeren om dergelijke profielen aan te trekken, kmo's of grote bedrijven die een nieuwe afdeling beginnen. De jonge raven kan men ook gebruiken voor e-commerce of om een ander, nieuw klantenbestand te ontginnen", somt Luc Deraedt op.

Nichespeler

"Als bedrijven me contacteren, ga ik in eerste instantie luisteren naar wat de noden zijn. Vertegenwoordigers opteren zelf graag voor grote bedrijven omwille van de naam of omdat ze denken dat de verdiensten en de werk-

zekerheid daar hoger liggen. Dat speelt uiteraard een niet onbelangrijke rol in de werking van de arbeidsmarkt als het op sales aankomt. De manier waarop een bedrijf als werkgever in de markt staat, is dus heel belangrijk. Eenmaal we een profiel hebben opgesteld, breng ik vervolgens één of meerdere kandidaten voor de job aan. De verdere afhandeling zoals het onderhandelen en tekenen van het contract, gebeurt dan tussen werkgever en werknemer. Indien nodig kan ik het bedrijf ook op weg helpen bij de ontwikkeling van een commerciële strategie", legt Deraedt zijn manier van werken uit.

Jongeraven is allesbehalve een klassiek rekruteringskantoor. "Ik ben actief in de niche van de commerciële jobs, in de breedste zin van het woord, en pas een totaal andere werkwijze toe dan de traditionele bureaus. Zoals al gezegd, spelen diploma's geen rol bij mij. Voor een vacature als verkoper ga ik niet op zoek naar vlotte pratiers maar wel naar goede luisteraars met een beetje ondernemersbloed in de aders. Ik zeg altijd tegen de bedrijfsleider dat die jonge raven geen tien jaar in zijn bedrijf gaan werken: ze kunnen verkopen, hebben visie en denken als een ondernemer."

(PD)

www.jongeraven.be



Luc Deraedt: "Voor een vacature als verkoper ga ik niet op zoek naar vlotte pratiers, maar wel naar goede luisteraars met een beetje ondernemersbloed in de aders." **Foto Kurt**