

**BUSINESS  
PARTNER**

## EIGEN BAAS IN DIENST VAN WERKTALENT

**Franchising is al jaren een beproefd model binnen de uitzendbranche. Een groot nadeel is de investering die veel franchisegevers van je vragen. Zeker als je nog jong bent, is dat vaak een niet te nemen hindernis. Zonde van al die ambitie en talent, vinden wij bij WerkTalent. Daarom ziet ons businessmodel er net iets anders dan dat van andere bureaus.**

Business Partners, noemen wij onze vestigingsmanagers. Iemand die werkt en denkt als eigen ondernemer, maar dan binnen een grotere organisatie, met een vast salaris en zonder financieel risico. Maar mét de vrijheid om de zaken te doen op zijn (of haar!) manier. Zoals Jason Kuklewski (30), nu nog accountmanager bij WerkTalent Breda, maar binnenkort partner van WerkTalent Waalwijk.

“Ik heb in mijn vorige baan als junior regiomanager al behoorlijk wat ervaring opgedaan met onder andere verkoop, relatiebeheer en leidinggeven. Maar van uitzenden wist ik vrijwel niets toen ik via LinkedIn benaderd werd door een business partner van WerkTalent die bij toeval mijn profiel tegenkwam. Na een gesprek was ik meteen enthousiast, niet alleen over het bedrijf, maar ook over de carrièremogelijkheden. Het stond voor mij vanaf het begin vast dat ik ook partner wilde worden. Ik ben in november 2016 gestart als intercedent en vervolgens doorgesloopt naar accountmanager en sr. accountmanager. WerkTalent zorgt voor relevante trainingen en coaching, en geeft ook de ruimte en het vertrouwen om zelf te ondernemen – dus om succesvol te zijn, maar ook om een keer onderuit te gaan.”

“Eigenlijk zou ik in 2020 starten met mijn eigen vestiging, maar corona gooide roet in het eten. In eerste instantie was ik teleurgesteld, maar ik heb in dat lastige jaar veel nieuwe ervaringen opgedaan. Nu ben ik er helemaal klaar voor. Er is een prachtig pand beschikbaar en Waalwijk is een mooi gebied met veel potentie, waar we al een netwerk aan het opbouwen zijn. Ik begin er samen met een collega die ik zelf heb aangenomen, en mijn doel is om de vestiging uit te bouwen naar een team van 5 à 6 man, met een volledig dienstenpakket in industrie, logistiek, techniek en administratieve functies.”

“Wat volgens mij onmisbaar is als je business partner bij WerkTalent wilt worden, is intrinsieke motivatie om succesvol te zijn. Voor de rest zorgt WerkTalent.”

### **Meer weten?**

Gaat jouw hart nu sneller kloppen en je bloed sneller stromen? Lees dan meer over Business Partner worden bij WerkTalent.

## EIGEN BAAS IN DIENST VAN WERKTALENT

### **Michel de Vroed (36) is sinds 2016 business partner bij WerkTalent**

Michel is inmiddels senior business partner. In 2019 splitste hij het gebied Halderberge af van zijn vestiging in Breda en coachte zijn toenmalige accountmanager Jesper naar zelfstandig business partner van de nieuwe WerkTalent vestiging in Oudenbosch. Nu begeleidt hij aankomend business partner Jason Kuklewski in een soortgelijk traject naar een eigen vestiging in Waalwijk. En Michel heeft nog meer toekomstplannen: ook in Bergen op Zoom ziet hij nog kansen en de mogelijkheid om regionale dekking te realiseren in de regio West-Brabant.

Het operationele gedeelte van zijn dagelijkse werkzaamheden is hierdoor wel kleiner geworden, maar dat vindt Michel geen bezwaar. Hij is ondernemer in hart en nieren. Het grootste voordeel van het business partner model van WerkTalent is volgens hem het ondernemen zonder grote financiële risico's. "Vooral in het lastige afgelopen jaar was het natuurlijk een groot voordeel dat je gewoon maandelijks je vaste loon krijgt. Voor mij persoonlijk een reden om juist nóg meer gas te geven. Supergaaf als het dan ook lukt om er zo goed uit te komen."

# GROEI IN WIE JE BENT