

PORTFOLIO ARTIKELLEN

KLANT: SALESEXPERT
OMSCHRIJVING: COVERARTIKEL
"DE WINNAARS"

Ook
geschreven
door
Met Stip

DE WINNAARS: SAMIR EL AWADI EN JAN HOOGSTRA

"DEZE TWEE MANNEN GAAN HET SAMEN MAKEN"

Kersverse winnaars zijn ze. Samir el Awadi van Atos Origin mag zich Commercieel Manager van het jaar 2007 noemen en Jan Hoogstra van Philips Nederland is Key Account Manager van het jaar 2007. SalesExpert sprak ze de ochtend na de spannende verkiezing tijdens het Sales Event. Nog maar amper de tijd gehad om te beseffen wat hen overkomen is, en met de slaap nog in de ogen na een korte nacht, vertellen ze hoe ze de aanloop naar de finale hebben ervaren. En natuurlijk hoe dat nu voelt, zo'n prachtige titel bemachtigen.



De winnaars:
Samir el Awadi
en Jan Hoogstra

Met Stip Teksten schrijft sinds 2007 regelmatig coverartikelen en andere artikelen voor het vakblad SalesExpert.

U kunt het gehele artikel lezen op de vervolgpagina(s).



gen tijdens het Captains Diner. Mijn antwoord was: 'Er zijn politici die beweren dat Nederland ophoudt bij de grens. Jij en ik weten wel beter. Er is meer op deze wereld dan ons mooie landje alleen. En daarom ga ik de Sales Management Association aan internationale contacten helpen, waar ook ter wereld'. Daarbij kun je denken aan internationalisering op het gebied van training en uitbreiding. Maar ook aan het bekender maken van de SMA. Toen ik begon aan de voorbereiding van dit proces moest ik vaak aan mensen uitleggen wat de SMA is en wat ze doet. Elke keer moest ik verwijzen naar het NIMA (Nederlands Instituut voor Marketing) om duidelijk te kunnen maken wat de SMA is. Dan zei ik: 'Je hebt twee vakorganisaties, het NIMA voor marketing en de



De winnaars: Samir el Awadi en Jan Hoogstra “Deze twee mannen gaan het samen maken”

Kersverse winnaars zijn ze. Samir el Awadi van Atos Origin mag zich Commercieel Manager van het jaar 2007 noemen en Jan Hoogstra van Philips Nederland is Key Account Manager van het jaar 2007. SalesExpert sprak ze de ochtend na de spannende verkiezing tijdens hét Sales Event. Nog maar amper de tijd gehad om te beseffen wat hen overkomen is, en met de slaap nog in de ogen na een korte nacht, vertellen ze hoe ze de aanloop naar de finale hebben ervaren. En natuurlijk hoe dat nu voelt, zo'n prachtige titel bemachtigen.

Onderbroekenlol

The morning after... Hoe voelt dat? Samir el Awadi: “Het voelt geweldig, nu is de tijd aangebroken voor reflectie. Het is heel belangrijk om die reflectie in alle rust te kunnen doen, want nu gaat het pas echt beginnen. Voordat mijn ogen dichtvielen vannacht, zag ik op de wekker dat het 3.10 uur was. Voor reflectie heb ik dus nog geen tijd gehad.” Jan Hoogstra: “Ik zweef nog steeds een stukje boven de grond. Gisteravond hebben mijn vriendin en ik even de dag doorgenomen met zijn tweetjes en dat was erg goed.” Lachend voegt

hij toe: “Daarna heb ik in mijn onderbroek nog een paar keer met het beeldje door de kamer gehuppeld. Zo nu en dan kwam ik even op aarde terug, maar dat kwam voornamelijk door het gewicht van het beeldje.” Ook nog geen tijd gehad voor reflectie? “Ik geniet enorm. Die reflectie komt vanzelf wel, misschien straks al tijdens een wandeling langs het strand.”

Ontlading van emoties

Even terug naar gisteravond. De winnaars worden bekendgemaakt en jullie horen je naam. Wat deed dat met jullie? Samir el Awadi: “Het was ongelooflijk, echt een ontlasting van emoties. En ik denk dat iedereen dat wel aan mij zag op dat moment. Er kwam een warm gevoel uit de zaal, want iedereen deelde het gevoel met ons op het podium. Ik keek naar al die lachende gezichten in de zaal, al die emoties, dat is een schitterend iets om te zien. Een van de mooiste dingen die een mens kunnen overkomen vind ik.” Jan Hoogstra: “Ook bij mij was er een volledige ontlasting. Zoiets maak je inderdaad niet vaak mee, dat er zoveel mensen zijn die blij zijn en juichen. Het was erg spannend voor mij, ik wist me even geen houding te geven op het podium. Dus ik stond maar wat te staan. Die handen gingen net zo gespannen de lucht in als dat ze langs mijn lijf hingen voordat de uitslag bekendgemaakt werd.” De jury gaf je juist als winstpuntje mee dat er wel iets meer emotie in mag. Toen je hoorde dat je gewonnen had, zag je die emotie over je hele gezicht heen trekken. En dan ook nog die traan in je bedankwoord. “Ja, dat was allemaal echt hoor. Heel bijzonder.”

LEES VERDER OP DE VOLGENDE PAGINA

Klanten winnen ook

Samir el Awadi: “De reactie van de mensen was ook geweldig. In de zaal zaten meer dan honderd klanten van mij. En ik vind het fantastisch dat je eigenlijk in staat bent om zoveel klanten te binden aan het Sales Event en te interesseren om naar die dag te komen. De reacties die ik kreeg van die mensen waren zo hartverwarmend. Een van de dingen die mij ontzettend hebben ontroerd, is dat mijn klanten zichzelf ook helemaal Atos Origin voelden die dag. Je klanten delen het gevoel met je, op de een of andere manier is dat op ze overgekomen.” Dus niet alleen jij wint, maar je klanten winnen ook. “Al mijn klanten winnen, dat vind ik heel mooi, dat heeft mij ontroerd. En de reacties van sommige mensen. In de pauze mocht ik niet te lang weggaan, ik moest eigenlijk in mijn kamer blijven zitten. Maar op een gegeven moment heb ik gezegd: ‘Ik moet toch echt even naar het toilet’. Terwijl ik daar zat, hoorde ik twee mannen praten. De een zei tegen de ander dat de tweede presentator hem kippenvol bezorgd had en dat hij dat al jaren niet meer had gehad. Toen dacht ik: ‘Ik ga niet weg, ze kunnen zeggen wat ze willen, ik blijf hier nog even zitten. Drie minuten later, maar het kunnen er ook meer geweest zijn hoor, hoorde ik twee andere mannen met elkaar praten. De een zei: ‘Die Samir heeft mij echt geïnspireerd vandaag’. Dat gaf mij echt zo’n goed gevoel. Toen wist ik nog niet dat ik gewonnen had.”

Geduchte tegenstander

Jan Hoogstra: “Ik heb de dag heel intens beleefd en ik heb ervan genoten. Als we even moesten wachten, bijvoorbeeld toen we de presentatie achter de rug hadden, had ik wel even momenten dat ik dacht: ‘Poeh, ik moet even zitten en nadenken’. Dan kom je mensen tegen die zeggen: ‘Geweldig verhaal, goed gesproken, mijn stem heb je’. Dat hoorde ik vaker op zulke momenten, dus dat vond ik wel mooi. Mijn collega’s die gisteren aanwezig waren zijn gelukkig kritisch en zeiden: ‘Jan, je hebt wel een geduchte tegenstander aan Toke. Zij heeft de zaal bespeeld en ze heeft de zaal waarschijnlijk voor een groot deel mee. Misschien win je het niet met de stemmen uit de zaal, maar we vertrouwen erop dat je op de andere punten gewoon wint’. Uiteindelijk kreeg je meer dan de helft van de zaal mee. “Ja, dat is heel bijzonder. Dat doet heel veel met je. Het is mooi dat de zaal zo groots achter je staat.”

Uitdagende juryondervraging

Het is misschien een beetje raar om aan de winnaars te vragen wat ze van het selectieproces vinden. Natuurlijk vinden jullie dat fantastisch, professioneel, en heel gedegen gedaan, want jullie zijn immers als winnaars naar

voren gekomen. Maar probeer dat er even los van te zien. Wat vonden jullie van het proces waar je doorheen bent gegaan tot het punt waar je nu staat? Jan Hoogstra: “Ik vond het een belevenis op zich. De ontmoeting met de andere kandidaten voor de eerste selectie, het interview in Woerden waar je elkaar wat intenser leert kennen. Daar heb ik Samir ook leren kennen en dat klikte. Dan gaat het al snel wat dieper dan wanneer je aan tafel zit en alleen maar voor jezelf bezig bent. Ook de presentatie in Mijdrecht is een goed onderdeel, geschikt om een juiste selectie voor de top 3 te maken. Het moeilijkste punt, maar tegelijkertijd ook het beste punt denk ik, was de juryondervraging. Daar hadden ze me wel eventjes te pakken, ik werd echt uitgedaagd. Toen ik daar vandaan kwam wist ik niet zo goed hoe ik het had gedaan. Die ondervraging was kwalitatief dus een goed punt, dat me raakte.”

Geen controle

Samir el Awadi: “Ik heb de voorbereidingen iets minder intens beleefd dan mijn collega-winnaar, omdat ik tijdens het eerste gedeelte in Cairo zat. Ik heb dus het een en ander gemist. Maar gevoelsmatig beaam ik wat Jan zegt. De sessies in Woerden leenden zich ontzettend goed voor het groeien naar de andere kandidaten, het leren kennen van elkaar. Met het bedrijfsonderzoek mocht ik me niet bemoeien en dat is natuurlijk niets voor een Commercieel Manager. Je probeert zelf altijd de controle te hebben, al is het maar gevoelsmatig, want als commerciële man heb je nooit honderd procent de controle over alles. Je bent nog altijd afhankelijk van de klant. Wat ik een heel sterk punt vind, is dat bij de juryondervraging onderdelen van het bedrijfsonderzoek naar voren kwamen, die ik niet bij de presentatie had genoemd. En die ik zelf dus niet met mijn collega-genomineerden gedeeld had. Maar blijkbaar is de jury met het bedrijfsonderzoek dieper ingegaan op mijn leidinggeven, bij mijn collega’s, bij mijn team. Daar heeft de jury punten doorgesproken en die vervolgens aan mij voorgelegd. Dat vond ik heel goed. Wel een punt van aandacht is het coachingtraject dat ik heb doorlopen met de andere kandidaten. Ik denk dat dit traject meer tijd verdient dan de halve dag die het in beslag nam. Want je moet jezelf uiteindelijk wel voor een zaal van zevenhonderd man bewijzen.”

Mooi jaar

Jullie zijn nu een jaar lang de boegbeelden van de Commercieel Managers en de Key Account Managers van Nederland. De grote vraag is natuurlijk: wat gaan jullie de komende twaalf maanden doen om jullie titels vorm te geven en in te vullen? “Deze twee mannen gaan het samen maken”, zegt Samir el Awadi zonder enige twijfel. Jan Hoogstra voegt toe: “We hebben het gisteren al een paar keer tegen elkaar gezegd: we gaan er een mooi jaar van maken. We gaan van alles ondernemen. We beginnen met het organiseren van een dineetje met alle kandidaten. Dat hebben we van tevoren ook gedaan, in Oss. Samir had dat geregeld, toen waren we met z'n vieren. Deze keer proberen we wel iedereen bij elkaar te krijgen. Dat is de eerste stap. En dan zetten we een paar mooie activiteiten op poten, daar gaan we ons best voor doen.”

Internationalisering van de SMA

Samir el Awadi: “Ik heb die vraag gekregen tijdens het Captains Diner. Mijn antwoord was: ‘Er zijn politici die beweren dat Nederland ophoudt bij de grens. Jij en ik weten wel beter. Er is meer op deze wereld dan ons mooie landje alleen. En daarom ga ik de Sales Management Association aan internationale contacten helpen, waar ook ter wereld.’ Daarbij kun je denken aan internationalisering op het gebied van training en uitbreiding. Maar ook aan het bekender maken van de SMA.

Toen ik begon aan de voorbereiding van dit proces moest ik vaak aan mensen uitleggen wat de SMA is en wat ze doet. Elke keer moest ik verwijzen naar de NIMA om duidelijk te kunnen maken wat de SMA is. Dan zei ik: ‘Je hebt twee vakorganisaties, de NIMA voor marketing en de SMA voor sales’. Als ik de NIMA noemde ging er meteen een belletje rinkelen bij de mensen. Mijn doel samen met dat van Jan is dat we het imago van de SMA op het niveau van de NIMA krijgen. En ik weet zeker dat we dat doel samen heel goed kunnen vertegenwoordigen.”

Zevenhonderd bezoekers

Hét Sales Event, georganiseerd door de Sales Management Association (SMA), was met zevenhonderd bezoekers, sprekers als Yves Gijrath en Dan Hill en diverse breakout sessies weer een hoogtepunt voor verkopend Nederland. De titel van Commercieel Manager van het jaar wordt gegeven aan de Commercieel Manager die bijzondere prestaties weet te realiseren, een motiverende stijl van leidinggeven heeft en een voorbeeldfunctie vervult. De titel van Key Account Manager komt de salesprofessional toe die zijn klant uitstekend helpt zich te ontwikkelen en op een innovatieve manier met het accountteam de gewenste resultaten weet te bereiken. De SMA is de vakvereniging voor Commercieel Nederland en is de drijvende kracht achter de professionalisering van het verkoopvak in Nederland. ■



ONDERBROEKENLOL

The morning after... Hoe voelt dat? Samir el Awadi: “Het voelt geweldig, nu is de tijd aangebroken voor reflectie. Het is heel belangrijk om die reflectie in alle rust te kunnen doen, want nu gaat het pas echt beginnen. Voordat mijn ogen dichtvielen vannacht, zag ik op de wekker dat het 3:30 uur was. Voor reflectie heb ik dus nog geen tijd gehad.” Jan Hoogstra: “Ik zweef nog steeds een stukje boven de grond. Gisteravond hebben mijn verloofde en ik even de dag doorgenomen met zijn tweetjes en dat was erg goed.” Lachend voegt hij toe: “Daarna heb ik in mijn onderbroek nog een paar keer met het beeldje door de kamer gehuppeld. Zo nu en dan kwam ik even op aarde terug, maar dat kwam voornamelijk door het gewicht van het beeldje.” Ook nog geen tijd gehad voor reflectie? “Ik geniet enorm. Die reflectie komt vanzelf wel, misschien straks al tijdens een wandeling langs het strand.”

Ontsteking op een emotie

Even terug naar gisteravond. De winnaars worden bekendgemaakt en jullie horen je naam. Wat deed dat met jullie? Samir el Awadi: “Het was ongelooflijk, echt een ontlading van emoties. En ik denk dat iedereen dat wel aan mij zag op dat moment. Er kwam een warm gevoel uit de zaal, want iedereen deelde het gevoel met ons op het podium. Ik keek naar al die lachende gezichten in de zaal, al die emoties, dat is een schitterend iets om te zien. Een van de mooiste dingen die een mens kunnen overkomen vind ik.” Jan Hoogstra: “Ook bij mij was er een volledige ontlading. Zolets maak je inderdaad niet vaak mee, dat er zoveel mensen zijn die blij zijn en juichen. Het was erg spannend voor mij, ik wist me even geen houding te geven op het podium. Dus ik stond maar wat te staan. Die handen gingen net zo gespannen de lucht in als dat ze langs mijn lijf hingen voordat de uitslag bekendgemaakt werd.” De jury gaf je juist als winstpunten mee dat er wel iets meer emotie in mag. Toen je hoorde dat je gewonnen had, zag je die emotie over je hele gezicht heen trekken. En dan ook nog die traan in je bedankwoord. “Ja, dat was allemaal echt hoor. Heel bijzonder.”

KLANTEN WINNEN OOK

Samir el Awadi: “De reactie van de mensen was ook geweldig. In de zaal zaten meer dan honderd klanten van mij. En ik vind het fantastisch dat je eigenlijk in staat bent om zoveel klanten te binden aan het Sales Event en te interresseren om naar die dag te komen. Die reacties die ik kreeg van die mensen waren zo hartverwarmend. Een van de dingen die mij ontzettend heeft ontroerd, is dat mijn klanten zichzelf ook helemaal Atos Origin voelden die dag. Je klanten delen het gevoel met je, op de een of andere manier is dat op ze overgekomen.” Dus niet alleen jij wilt, maar je klanten winnen ook. “Al mijn klanten winnen, dat vind ik heel mooi, dat heeft mij ontroerd. En de reacties van sommige mensen. In de pauze mocht ik niet te lang weggaan, ik moest eigenlijk in mijn kamer blijven zitten. Maar op een geweldige moment heb ik gezegd: ‘Ik moet toch echt even naar het toilet’. Toen ik de deur open maakte, ik naar



wat ze willen, ik blijf hier nog even zitten. Drie minuten later, maar het kunnen er ook meer geweest zijn hoor, hoorde ik twee andere mannen met elkaar praten. Die een zei: ‘Die Samir heeft mij echt geïnspireerd vandaag’. Dat gaf mij echt zo'n goed gevoel. Toen wist ik nog niet dat ik gewonnen had.”

GEDUOYTE TEGENSTANDER

Jan Hoogstra: “Ik heb de dag heel intens beleefd en ik heb ervan genoten. Als we even moesten wachten, bijvoorbeeld toen we de presentatie achter de rug hadden, had ik wel even momenten dat ik dacht: ‘Floeh, ik moet even zitten en nadenken’. Dan kom je mensen tegen die zeggen: ‘Geweldig verhaal, goed gesproken, mijn stem heb je’. Dat hoorde ik vaker op zulke momenten, dus dat vond ik wel mooi. Mijn collega's die gisteren aanwezig waren zijn gelukkig kritisch en zelden: ‘Jan, je hebt wel een geduchte tegenstander aan Toke. Zij heeft de zaal bespeeld en ze heeft de zaal waarschijnlijk voor een groot deel mee. Misschien win je het niet met de stemmen uit de zaal, maar we moeten zien wat de jury oordeelt over de presentatie.’

UITDAGEN DE JURY ONDERVRAAGEN

Het is misschien een beetje naar om aan de winnaars te vragen wat ze van het selectieproces vinden. Natuurlijk vinden jullie dat fantastisch, professioneel, en heel gedegen gedaan, want jullie zijn immers als winnaars naar voren gekomen. Maar probeer dat er even los van te zien. Wat worden jullie van het proces waar je doorheen bent gegaan tot het punt waar je nu staat? Jan Hoogstra: “Ik vond het een belevenis op zich. De ontmoeting met de andere kandidaten voor de eerste selectie, het interview in Woerden waar je elkaar wat intenser leert kennen. Daar heb ik Samir ook leren kennen en dat klikte. Dan gaat het al snel wat dieper dan wanneer je aan tafel zit en alleen maar voor jezelf bezig bent. Ook de presentatie in Mijdecht is een goed onderdeel, geschikt om een juiste selectie voor de top 3 te maken. Het moeilijkste punt, maar tegelijkertijd ook het beste punt denk ik, was de juryonderverving. Daar hadden ze me wel eventjes te pakken, ik werd echt uitgedaagd. Toen ik daar vandaan kwam wist ik niet zo goed hoe ik het kon overleven. Dit was een hele grote stap voor mij.”

iets minder intens beleefd dan mijn collega-winnaar, omdat ik tijdens het eerste gedeel-

