

Benefit Business Class

‘Loopbaan-ontwikkeling in inkoop’

‘Value by people’. Het motto van Benefit Business Class verraadt de wijze waarop het grote ondernemingen bijstaat met het invullen van eigen posities met goede inkopers. Aan de hand van het functieprofiel van de organisatie, het competentieprofiel van de kandidaat en een ontwikkelingstraject op maat, plaatst het de juiste mensen aantoonbaar op de juiste plek.

Als medewerker van Benefit Inkoop Advies Groep richtte Jørgen Bergwerff drie jaar geleden het bedrijf Benefit Business Class op. Hij ontdekte dat grote organisaties behoefte hebben hun eigen inkoopposities in te vullen met goede inkopers. Hij zag dat die grote organisaties lastig kwalitatief hoogwaardige

maar leidt tot verdere uitstroom’, vertelt Bergwerff. ‘Wij zijn in dat gat gesprongen.’

Bouwstenen

Benefit Business Class startte met een management development programma voor inkopers. Al snel breidde de organisatie haar diensten uit door de

ingezet, eventueel in combinatie met individuele coaching. Hiertoe richt het bedrijf een klantspecifieke inkoopacademie in en begeleidt het een strategisch verandertraject. Het doel van de opleiding is dat de inkopers meer in lijn met de wensen die een moderne organisatie heeft, gaan functioneren. Bergwerff: ‘Bij al onze diensten hanteren wij een uniek concept. Enerzijds ontleden wij de functie. We brengen het functieprofiel of ideale wensprofiel van een organisatie in kaart. Anderzijds stellen we het competentieprofiel van een kandidaat vast. Middels assessments toetsen we op voorkeursgedrag, ambitie en denkvoorkeuren. Het is de koppeling tussen kennis, ervaring en gedrag die bepaalt of iemand succesvol kan worden. Vervolgens leggen we alle uitkomsten op elkaar en visualiseren we of de functie en de kandidaat met elkaar matchen en of, en zo ja op welke gebieden, de kandidaat zich nog moet ontwikkelen. Echt competentie management dus!’

Young potentials

Starters krijgen de kans om bij Benefit Business Class in dienst te

professionals kunnen vinden en aan zich weten te binden. Professionals die proactief en projectmatig te werk gaan en die daarnaast competitief en communicatief vaardig zijn. ‘Doordat inkoop niet uitgebreid geworteld is in hbo- en academische opleidingen zijn schoolverlaters relatief onbekend met het vak. De instroom van goede inkopers blijft minimaal, ondanks de inspanningen van eigen HR-afdelingen. En dat terwijl de vergrijzing alleen

bouwstenen van dat programma als afzonderlijke diensten aan te bieden. Het bedrijf biedt nu een young potential programma aan starters. Daarnaast is de organisatie gespecialiseerd in het werven en selecteren van ervaren krachten voor opdrachtgevers. Ook verzorgt het coaching- en ontwikkelingstrajecten van individuele werknemers. Bovendien verzorgt Benefit Business Class incompany opleidingen die afdelingsbreed worden



Jørgen Bergwerff

treden en deel te nemen aan een éénjarig interactief management development programma. Interactief omdat kandidaat, trainer, bedrijfscoach en Benefitcoach allen toegang hebben tot het elektronische HR-portaal waar de ontwikkeling van de kandidaat te volgen is. Gedurende het opleidingsprogramma gaan kandidaten aan het werk bij opdrachtgevers in de (non-) profit. Zij doorlopen NEVI 1 en 2, nemen deel in een persoonlijk ontwikkelingsprogramma met coaching en gaan aan het werk in de organisatie van opdrachtgevers. Die opdrachtgevers hebben als doel nieuw inkooptalent voor hun organisatie te winnen en laten de starters dus

kennis maken met de veelzijdigheid van inkoop binnen hun organisatie. ‘Het ultieme doel is om bij gebleken geschiktheid de young potential bij een van de opdrachtgevers in dienst te laten treden’, aldus Bergwerff.

Coaching

Naast het plaatsen van young potentials verzorgt Benefit Business Class de werving en selectie van ervaren krachten. Het concept is nagenoeg hetzelfde als voor starters, alleen treden deze werknemers niet in dienst bij Benefit Business Class. ‘Wij helpen organisaties hun keuze voor een kandidaat competentiegericht te onderbouwen en niet alleen te

Kerngegevens

- Competentiegedreven;
- Individuele coaching;
- Transparant;
- Integraal programma;
- Digitale ondersteuning en toegankelijkheid;
- Inkoopacademie.

baseren op onderbuikgevoel. Als een kandidaat niet helemaal matcht met een functie of omgekeerd, confronteren wij die kandidaat of de organisatie daarmee’, laat Bergwerff weten. ‘Maar dat doen we ook als organisaties onze coaching of incompany opleidingen inkopen. Want dan gaat het er om de werknemers te coachen bij het doorontwikkelen in hun huidige functie, zowel vakinhoudelijk als op persoonlijke vlak. Onze dienstverlening bestaat immers uit loopbaanontwikkeling in inkoop, waarbij wij ons richten op professionals enerzijds en organisaties die behoefte hebben aan die professionals anderzijds.’

contactgegevens

Benefit Business Class
Hullenbergweg 367
1101 CP Amsterdam
Telefoon (020) 4094540

www.benefitbusinessclass.nl
info@benefitbusinessclass.nl