

ROBERT BOLENIUS



HET VERHAAL ACHTER DE PERSOON IS INTERESSANT

Eigenlijk kriebelde het al jaren om de stap te zetten naar zelfstandig ondernemerschap. 'Make it happen' en 'volg je gevoel', waren adviezen die ik vaak aan anderen gaf. Uiteindelijk heb ik mijn eigen adviezen opgevolgd en ook mijn gevoel voorrang gegeven.

ROBERT BOLENIUS

&Bolenius!
Werving en Selectie &
Consultancy

www.bolenius.net

Ondanks de economisch lastige tijd ben ik in januari 2010 gestart als zelfstandig ondernemer. Onder de naam &Bolenius! ben ik actief op het gebied van Werving & Selectie met de focus op sales, marketing, communicatie, media en managementfuncties. Ik combineer Werving & Selectie met Consultancy gericht op sales, media en management.

Als zelfstandig ondernemer kan ik alles waar ik zelf voor sta en belangrijk vind in praktijk brengen.

Mensen in plaats van cijfers

Jarenlang heb ik diverse sales en managementfuncties bekleed binnen de mediabranche. Als accountmanager en later adjunct-directeur bij een uitgeverij en als Cliënt Service Director bij een mediabureau. Als hoofd advertentie-exploitatie bij een uitgeverij, waar onder andere de Gooi en Eemlander wordt uitgegeven, reorganiseerde ik mede het advertentiebedrijf. De laatste tijd runde ik als directeur van Publicitas de Nederlandse vestiging van dit Zwitserse bedrijf. Ik vond het echter steeds minder leuk om verantwoordelijk te zijn voor alles en iedereen en dagelijks vele mensen met problemen aan mijn bureau te treffen. Ik realiseerde me dat ik steeds meer bezig was met cijfers, ontwikkelingen in de branche, omzet- en winstverwachtingen. En steeds minder met mensen.

Waarden als uitgangspunt

Een werving- en selectiebureau dat ik zelf regelmatig inschakelde om medewerkers te vinden, bood mij aan om daar ervaring op te komen doen. Dat beviel me zo goed, dat ik vervolgens de stap heb gezet om dit voor mezelf te gaan doen. Gecombineerd met advies op het gebied van sales, media en management, voor zowel grote bedrijven als kleinere ondernemingen. Als zelfstandig ondernemer kan ik alles waar ik zelf voor sta en belangrijk vind in praktijk brengen. Waar ik veel waarde aan hecht is: eerlijkheid, integriteit, professionaliteit en betrouwbaarheid. Deze waarden vormen voor mij altijd het uitgangspunt.

Belangrijk is de juiste match tussen de opdrachtgever en kandidaat te maken.

Inlevingsvermogen

Het prachtige van Werving & Selectie vind ik dat het altijd om mensen gaat. Ik heb veel contact met klanten en kandidaten. Elke keer weer is het interessant om (nieuwe) mensen te ontmoeten met hun persoonlijke verhaal, hun keuzes en ambities. Het verhaal achter de persoon is interessant. Het gaat er mij niet om zo snel mogelijk veel kandidaten aan te leveren, dat is namelijk niet zo moeilijk. Belangrijker is de juiste match tussen de opdrachtgever en kandidaat te maken. En dat vergt inzicht in zowel het

bedrijf als de kandidaat. Hiervoor heb je inlevingsvermogen nodig en je moet je kunnen verplaatsen in een ander. Mijn jarenlange ervaring in diverse sales en managementfuncties helpt me hier enorm bij.

Geloof in jezelf

Natuurlijk vond ik het ook spannend om 'voor mezelf' te beginnen. Je hebt tijd nodig om opdrachtgevers te vinden die bereid zijn je een kans te geven om je kwaliteiten te tonen. Dat gaat niet binnen een dag. En ook niet zonder teleurstellingen. Maar het is een kwestie van geloof in jezelf en je aanpak en vooral van doorzetten. Dat je geen garantie van een vast inkomen meer hebt, is wel even wennen. Soms ben je heel dicht bij een deal, waar je veel tijd en energie in hebt gestoken, en dan gaat het om een of andere reden op het allerlaatste moment toch niet door. Dat is dan even slikken.

Adviezen

- Blijf bij jezelf en volg altijd je eigen gevoel
- 'Make it happen'
- Doe wat je leuk vindt, niet wat anderen van je verwachten
- Kom altijd je beloftes na

Favoriet in 't Gooi

Restaurant

Zilt & Zo en De Lamme Goedtsack