

DE PERFECTE MATCH VOOR IT-VACATURES



‘Van het online bestellen van een postzegel tot het afleveren van een pakketje, voor verschillende IT-trajecten ondersteunt EclectiC ons met de juiste mensen voor onze IT-afdelingen.

Op veel gebieden is EclectiC betrokken bij het werven van IT-professionals bij PostNL’, vertelt Willem-Jan van Tongeren, Directeur Centrale Business en IT Services bij PostNL.

20 jaar samenwerken

‘We werken al meer dan 20 jaar met EclectiC. In die periode is het IT-landschap totaal veranderd en is PostNL bezig met de volgende stap in de digitale transformatie als belangrijk strategisch speerpunt. EclectiC groeide met ons mee en speelt een belangrijke rol in het aanbieden van de juiste kandidaten’, gaat Willem-Jan van Tongeren verder. ‘EclectiC schakelen we veel in voor de invulling van vacatures voor kort cyclische projecten waarbij de mensen onderdeel zijn van de PostNL teams. En dat doet EclectiC op een heel breed scala van IT-functies. En dat zijn dan ook nog eens een substantieel aantal posities.

Het is natuurlijk belangrijk dat we met mensen met de juiste competenties werken, maar net zo belangrijk is het dat de mensen goed passen binnen ons team. Omdat EclectiC ons goed kent, slagen ze daar altijd heel erg goed in en ook nog eens in een heel korte tijd.’

“ EclectiC helpt ons onze groeiambities waar te maken ”

Kippenvel

Hans Kalf, managing director bij de scale up Assai Software vertelt; ‘wij werken met EclectiC samen op wervings- en selectietrajecten. Met onze investor Vortex hebben we heel ambitieuze groei-doelstellingen en dat kan niet zonder de juiste mensen. Het is daarom fijn dat EclectiC ons bedrijf en onze

cultuur zo goed kent. Ze staan heel dichtbij ons. Onlangs stelde EclectiC ons voor aan een head of development. Dat is een heel lastig in te vullen vacature. Zelf lukt het ons niet om zo iemand te vinden. Naast knowhow en expertise moet dat iemand zijn die goed bij Assai past. En het was echt een 200% match. Het gebeurt me niet vaak maar toen we met deze kandidaat in gesprek waren, kreeg ik daar gewoon kippenvel van. Kennis, ervaring, expertise en echt iemand die exact past bij de cultuur van Assai. Je merkte ook dat hij goed voorbereid was door EclectiC. Ja, dat klopte echt helemaal en daarin maakt EclectiC het verschil. Het is nu al lastig om iemand te vinden op deze krappe arbeidsmarkt en dan ook nog eens iemand vinden die zo goed bij ons past, dat is echt knap.

Ook voor andere lastig in te vullen functies maakt EclectiC voor ons op alle niveaus de perfecte match. Tot aan een officemanager toe. Want zo iemand moet zowel de taal van onze developers als de taal van onze salesafdeling spreken. Met mensen die we aannemen streven we een lange arbeidsrelatie na. We maken document control en document managementsoftware. En als je daar eenmaal in thuis bent, laten we iemand ook liever niet meer gaan.’

Partnership

‘Met EclectiC hebben we een partnership, geen ouderwetse klant-leverancierrelatie’, vertelt Willem-Jan. ‘Waarbij we elkaar goed begrijpen en weten wat onze doelstellingen zijn. Hierin maken mensen echt het verschil. We weten wat we aan elkaar hebben, er zijn korte lijnen en er kan snel geschakeld worden.’

Worstenbroodjes, oliebollen en zeilen

‘Het is ook gewoon leuk om met de mensen van EclectiC te werken’, vertelt Hans. ‘We spreken regelmatig af om bij te praten en te evalueren en dan staan ze met worstenbroodjes of oliebollen voor de deur. Dat maakt de samenwerking heel direct, persoonlijk en betrokken en daarmee dus ook leuk.’



Foto: Sander van der Borch

‘Op de jaarlijkse zeildagen op de Noordzee die EclectiC organiseert ontmoeten we de mensen van EclectiC op een heel andere manier’, vertellen Hans en Willem-Jan. Het gaat dan niet over werk, maar over zeilen, en daarna bijpraten tijdens het diner. En samen met andere relaties van EclectiC besturen we de boot. Willem-Jan voegt daaraan toe; ‘de laatste keer was het dermate slecht weer dat we niet konden uitvaren. Maar ook nu schakelde EclectiC razendsnel en hadden we een interessant alternatief programma. Als landrot vond ik dat eigenlijk niet zo heel erg. Het persoonlijk contact is het belangrijkste in onze samenwerking.’