

Bakker & Partners: Client Case

Doel: perfecte match met het DNA

Ook al blijven competenties en vaardigheden belangrijk bij werving en selectie, steeds meer gaan bedrijven op zoek naar een kandidaat die past binnen de cultuur, iemand die de waarden en passie deelt met zijn toekomstige werkgever. Bij Materialise, Vlaamse pionier op vlak van 3D-printing, doet men een beroep op de experts van Bakker & Partners om een perfecte match te vinden.

“We zijn een zeer waarden gedreven bedrijf”, steekt Global HR Director **Conny Hooghe** van Materialise van wal. “We hechten enorm veel belang aan duurzaamheid. Dat is zo in de diensten die we leveren, maar ook in onze kijk op tewerkstelling. We willen de energie en talenten van onze mensen zo goed mogelijk inzetten en hechten veel belang aan goede werkcondities. We creëren een leeromgeving waarin onze medewerkers kunnen blijven groeien. Dat verhaal willen we aan kandidaten overbrengen, onder meer ook via onze partner Bakker & Partners.”

Valerie Van Sannen, Talent Development Manager, verduidelijkt: “We zoeken uiteraard naar een basis in technische competenties, maar zeker ook leervermogen en aanpasbaarheid. Bovendien zoeken we in de kandidaat naar dezelfde passie en motivatie om duurzaamheid te creëren voor onze klanten. We hebben vernieuwende technologie in huis die veel mogelijk maakt. De vraag is alleen wat je ermee gaat doen. Daar draait het voor ons om, meer dan om de technische bagage.”

Perfekte match

Wat Conny Hooghe en Valerie Van Sannen vertellen, is niet nieuw voor **Charlotte Castelein** en **Nancy De Coensel**, Partner en Senior Consultant bij Bakker & Partners. “Door een jarenlange samenwerking als externe partner kennen onze senior consultants Materialise heel goed, en weten ze perfect waar het op aan komt wanneer ze op zoek gaan naar een perfecte match”, vertelt Charlotte. “Daarbij houden ze voor ogen dat de gewenste cultuur niet altijd dezelfde is als de werkelijke cultuur, maar ook dat er verschillen zijn tussen afdelingen. Ook al kennen we het bedrijf goed, we gaan elke keer weer een gesprek aan met de *hiring manager*. Zo kunnen we de lokale cultuur beter vatten, maar krijgen ook zicht op het huidige team en hoe een nieuwe collega kan zorgen voor extra complementariteit. Soms moeten we de *hiring manager* ook overtuigen om niet een kloon van zichzelf aan te werven, maar net oog te hebben voor diversiteit.”

“We werken onder meer met de *Reflector Drives*-test van onze partner Fenix Consulting”, vervolgt Nancy. “Dat is een weten-



> Charlotte Castelein en Nancy De Coensel

“Wat geeft iemand energie? Pas als je daar inzicht in hebt, kan je die persoon matchen aan de juiste rol, en er zo mee voor zorgen dat die een gelukkige en productieve medewerker zal worden. Iedereen wint daarbij.” © GF

schappelijk onderbouwde vragenlijst die twaalf drijfveren meet bij kandidaten. Wat geeft iemand energie? Waar gaan ze voor? De score van de drijfverentest wordt direct doorvertaald naar gedrag en motivatie. Pas als je daar inzicht in hebt, kan je die persoon matchen aan de juiste job. We zorgen er mee voor dat die een gelukkige en productieve medewerker zal worden. Iedereen wint daarbij.”

Externe blik

Conny Hooghe ziet de meerwaarde van de samenwerking met een adviseur als Bakker & Partners. “Een externe blik is erg belangrijk, al was het maar om tunnelzicht te vermijden. Nancy en haar collega's beschikken ook over specifieke expertise.”

“Wij nemen zelf na één, drie en zes maanden opnieuw contact op met de werknemers die wij mee hebben geselecteerd om samen met hen het geheel te evalueren”, zegt Nancy tot slot. “Het is erg fijn dat we regelmatig van hen te horen krijgen dat de aanwerving die wij mee begeleidde de beste stap was uit hun loopbaan. Dat is wat, zowel voor ons, maar ook bij onze klanten, de meeste voldoening geeft: ervoor zorgen dat iemand helemaal past in het DNA van het bedrijf waar hij of zij terecht komt.” ■

