

De mens achter.....

Michel Prince van Electrolux.

“Ik ben een doener” zo typeert Michel Prince zichzelf en dat blijkt wel uit de ontwikkeling van zijn carrière die grotendeels bij Electrolux tot stand kwam. De 51jarige, in Amsterdam geboren maar deels in Brabant getogen, Michel kreeg, met een vader die vertegenwoordiger was, de commercie met de paplepel ingegoten. Na de MAVO en de Middelbare Detailhandelsschool was de militaire dienst aan de beurt. Leuke tijd in Seedorf Duitsland waar, na het behalen van het groot rijbewijs, troepenvervoer zijn job werd. Al tijdens zijn studiejaren raakte Michel verzeild in de witgoed sector bij Ben van Dijk in Uden. Een sector die hij slechts heel kort voor zijn eerste baan zou verlaten. Na een jaartje buiten het witgoed te hebben gewerkt kwam er een kans bij de Harense Smid. Hij vervulde er diverse functies van bedrijfsleider tot regiomanager en zelfs inkoper kleinhuishoudelijk.

Electrolux sinds de eeuwwisseling.

In het jaar 2000 trad Michel in dienst bij Electrolux Home Products en werd accountmanager voor AEG in Noord-Brabant en Limburg. Hoewel de leiding niet ontevreden was over de resultaten in het rayon zag Michel meer kansen en wist in 2 jaar tijd de omzet te verdubbelen. Van accountmanager werd hij National Account Manager en 9 jr geleden volgde zijn benoeming tot Sales Manager ERT, vrijstaande apparaten. Een boeiende en zeer dynamische markt waar acties direct meetbaar zijn en dat sprak Michel erg aan.

Naast ERT nu ook KRT erbij.

Toen duidelijk werd dat de voorganger van Michel de functie van commercieel directeur zou inruilen voor een internationale functie bij Electrolux besloot Michel direct zijn interesse voor die vacature te tonen. Dat het geen uitgemaakte zaak is dat een vacature intern wordt opgevolgd bleek wel uit de sollicitatie procedure. Die vond namelijk grotendeels plaats op het hoofdkantoor in Zweden. Dat betekende een paar dagen naar Zweden voor stevige assessments en gesprekken maar de gedachte “die klus moet ik kunnen klaren” werd bevestigd door Zweden. De nieuwe commercieel directeur per Oktober 2017 voor Nederland werd Michel Prince met de verantwoording (Electro Retail) en KRT (Keuken Retail) zoals ook zijn voorganger Chris van Elk die dubbelrol had ingevuld.

Twee totaal verschillende markten ERT en KRT.

Daar waar in ERT de gevolgen van bepaalde handelingen en/of acties direct zichtbaar zijn is in KRT het effect veel meer op langere termijn en dat maakt deze baan ook weer heel boeiend en uitdagend. Binnen ERT heeft de afgelopen jaren een enorme verschuiving van winkel naar online plaatsgevonden en om maar eens een voorbeeld te noemen.....ca 50% van alle in Nederland verkochte wasautomaten wordt online verkocht. Grote bekende winkelketens verdwenen en nieuwe afnemers als Coolblue en Bol.com kwamen er voor terug. Samen met bedrijven als Wehkamp nemen die een fors stuk van de markt in. Feitelijk zijn er maar twee grote winkelketens overgebleven BCC en MediaMarkt. Lokale winkeliers werken nauw samen in bijv. De Expert formule en dat geeft hen dan ook nog steeds goede kans op de markt. De uitspraak “samenwerken is het nieuwe concurreren” heeft in de ERT sector het pleit wel beslecht.

In KRT zijn de ontwikkelingen van een geheel andere aard. Veranderingen gaan in een veel rustiger tempo maar ze zijn er wel degelijk. Steeds meer formules waarin bedrijven samenwerken, de sterk online groeiende vervangingsmarkt en de flinke groei van de verkoop van keukens. Ook hier heeft internet haar intrede volop gedaan maar Electrolux Home Products heeft voor de keukenvakhandelaren een exclusieve lijn waarmee zij zich goed van derden kunnen onderscheiden.

Michel Prince en Electrolux Home Products; klaar voor de toekomst

“Tijdens onze dealershow in Januari hebben wij opnieuw een flink aantal innovaties laten zien zoals PerfectFit; het bijna naadloos boven elkaar plaatsen van een nis 45 cm compact model in combinatie met een nis 60 cm oven, een compleet nieuwe inductiekookplatenrange zoals de ‘BlastChiller’, nieuwe wijnbewaarkasten en een topmodel koffieapparaat. Deze ontwikkelingen blijven onze groei met het merk AEG absoluut een ‘boost’ geven” aldus Michel. Met zijn 22 man tellend salesteam kan de doener, zoals hij zich aan het begin van het gesprek noemde, de komende jaren goed vooruit en heeft Electrolux Home Products met Michel Prince “de juiste man op de juiste plaats”.

Tekst bij foto Bart Weijers:

Na 10 jaar columns over een veelheid aan onderwerpen ga ik met u een kijkje nemen achter de schermen van een bedrijf / persoon in onze branche. Ik doe dat onder de noemer "De mens achter....." waarbij ik een branchegenoot interview en hem / haar vraag wat over zichzelf, het bedrijf en de branche te vertellen. Persoonsgericht maar ook zakelijk verleden, heden en toekomst komen aan bod. Ik wens u veel leesplezier.

Tekst Rechts onderin:

Bart Weijers begon zijn loopbaan in wonen in 1975 bij groothandel Vihamij Buttinger en maakte in 1978 de overstap naar Ucosan Sanitair. Gedurende 16 jaar was hij verantwoordelijk voor Ucosan in Nederland. Van 1996 t/m 2002 was hij alg.dir. van Almat Keukens in Oisterwijk. In 1990 was hij een van de initiatiefnemers achter de Vereniging Comfortabel Wonen waarvan hij in de periode 1997 t/m 2012 voorzitter was. Sinds 2013 is hij parttime directeur van deze vereniging. Daarnaast is hij werkzaam bij AMWEKO BV, het in de afbouwbranche gespecialiseerde marketing adviesbureau. Voor meer informatie kijk op www.amweko.nl