

Hallo Maarten,

Vanaf de uitgave Aug/Sept gaan we dus over van een column naar “de mens achter....

Jullie vermelden altijd (zie bijv no 2 Mei 2015) rechtsonder een lifestory van mij. Die zou ik ook laten staan.

En dan bij mijn foto de tekst wijzigen in:

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.

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

De mens achter.....Chris van Elk Commercieel Directeur Electrolux Nederland

Dynamiek, competitie, mensgerichtheid..... het zijn woorden die op het lijf geschreven zijn van Chris van Elk, commercieel directeur van Electrolux Nederland.

Het jaar 1971 werd het jaar waarin Chris het arbeidersgezin van Elk met zijn komst verblijdde. Vader vrachtwagenchauffeur en moeder huisvrouw. Een warm nest waar de stelling “als je voor een dubbeltje geboren wordt dan wordt je geen kwartje” het leidmotief leek. Zou Chris daar zijn enorme competitie drang vandaan hebben? De schoolkeuze van Chris werd geadviseerd door Cor Kok van Megapool, een bekende van zijn ouders. Cor zag de handelsgeest die al vroeg in Chris zichtbaar werd en adviseerde de Detailhandelsschool. Na de middelbare detailhandelsschool begon Chris zijn loopbaan in winkels, iets wat hij ook als student in de vrije uren deed en erg leuk vond. In de winkels zag hij vertegenwoordigers op bezoek komen en Chris droomde van de gedachte dat hij dat ook wel eens zou willen proberen. Zo groen als gras op dat gebied bood Holland Electro hem die kans.

Een adreslijstje, een te bewerken gebied en een stofzuiger onder de arm was de start van een inmiddels bijna 25 jarige succesvolle carrière in de commercie. In de begintijd was dat voor een onervaren jongeman geen makkie en als er dan aan het eind van de dag één stofzuiger genoteerd stond was dat weliswaar resultaat maar Chris wilde een voller orderblok. Om de order vragen, dat hielp merkte Chris, en zo kwam langzamerhand de omzet op gang en de steeds betere resultaten waren de voedingsbron voor een steeds sterker wordende motivatie van deze commerciële man.

Johan Bosma, toen nog werkzaam bij Electrolux, vroeg Chris in zijn team te komen werken en dat werd de start van een indrukwekkende loopbaan binnen het Electrolux concern. Begonnen als accountmanager / vertegenwoordiger in 1995 maakte Chris elke 2 a 3 jaar een stap de loopbaan ladder op. Van accountmanager naar Key accountmanager, naar sales manager en nu commercieel directeur voor KRT = KeukenRetail en ERT = ElectroRetail. Een drukke baan maar toch vind Chris tijd om ook de aandacht die zijn gezin verdient niet te vergeten en met zijn vrouw, zoon en dochter leuke dingen te doen. Soms met z'n allen maar ook wel apart zoals een reis naar Kenia met zijn zoon of de paardrij vakantie in Ierland met zijn dochter. Stil zitten kan Chris al helemaal niet want een avond op de bank voor de tv is aan hem niet besteed. Nee, dan gaat Chris liever hardlopen of mountainbiken of een spelletje golf spelen.

Als lid van het management team, onder leiding van Bart Crols, is Chris verantwoordelijk voor sales in Nederland waarbij hij zich gesteund weet door directieleden die logistiek, financiën, marketing/productline, service, human resources en sales operations voor hun rekening nemen en hij zich volledig op sales kan richten. Het Electrolux concern richt zich in Nederland vooral op de merken AEG (hoog en midden segment) en Zanussi (midden en laag segment) waarbij het merk AEG iets dominanter in omzetbelang is dan Zanussi. Met het vertrek van Marcel Kroone, die jarenlang directeur KRT was, werd Chris van Elk, die inmiddels al directeur ERT was, ook verantwoordelijk voor KRT. Het besluit die twee functies samen te voegen werd ingegeven door het feit dat KRT en ERT steeds meer verweven raken en minder strak te scheiden zijn hetgeen mede ingegeven wordt door e-commerce waar bestaande en nieuwe klanten actief in geworden zijn.

Samen met de sales managers René Lensen voor KRT en Michel Prince voor ERT en een flinke schare vertegenwoordigers en sales promotors trekt Chris de kar. Een geolied team aldus Chris waarbij hij niet nalaat zijn twee sales managers nadrukkelijk als zeer inspirerende en energie gevende persoonlijkheden te karakteriseren. Flinke stevige discussies gaan ze niet uit de weg met elkaar maar het resultaat is wat hen collectief motiveert. Gevraagd naar zijn sterkste punten noemt Chris de kernwoorden competitief en mensgericht waarbij de volgorde hem niet uitmaakt en het een ten dienste kan staan van het ander. Een zesjescultuur is aan Chris niet besteed. Nee, een mooie 8 had ook een 9 of 10 kunnen zijn.

Winnen wil Chris altijd, zelfs van zijn jonge kinderen (13 en 15) maar voegt hij er aan toe” die zouden dat ook niet anders willen”. Bij de Electrolux sterkste punten, die Chris omschrijft met de kernwoorden klantgericht, multibrand, innovatief en duurzaam, voelt hij zich helemaal thuis. Steeds weer gaf de organisatie hem nieuwe kansen en uitdagingen en Chris is erg blij over de juiste mensen die hij op zijn carrière pad tegenkwam die hem de kansen boden om zijn loopbaan in de commercie inhoud te geven.

Gevraagd naar zijn beeld over de toekomst van de branche zet Chris de aandacht op nieuwe showroom technieken als 3-D presentaties en het nog immer groeiende belang van “aandacht voor de klant” alsmede de nog vele innovatieve en slimme technologie die ook in huishoudapparaten steeds meer toegepast worden. Dat gecombineerd met een gelukkig weer aantrekkende markt maakt van Chris van Elk de juiste man op de juiste plaats in de Electrolux Nederland organisatie.