



Kees Kandidaat

Rapportage het**kapitaal**  
*19 juni 2020*



# heteigenvermogen

Psychologisch testbureau heteigenvermogen doet geen gedragswaarnemingen, maar voorspelt gedrag van mensen in verschillende situaties vanuit hun psychologische aanleg. Deze werkwijze waarborgt de actualiteit van de uitkomsten van het onderzoek ook op een langere termijn.

## **Vertrouwelijk**

De inhoud van deze rapportage is persoonlijk en vertrouwelijk van aard.

## **Contact**



Prins Bernhardlaan 4  
2405 VZ Alphen a/d Rijn

0172 - 49 77 17

[www.heteigenvermogen.nl](http://www.heteigenvermogen.nl)  
[info@heteigenvermogen.nl](mailto:info@heteigenvermogen.nl)

## Doelstelling

Kees Kandidaat is zestien jaar in dienst bij Werkgever. Kees heeft de mogelijkheid om zich te ontwikkelen tot accountmanager voor Werkgever. Daarvoor zijn een aantal door Werkgever geformuleerde competenties nodig en om die te onderzoeken heeft Kees een uitgebreide psychologische test gemaakt die bestaan uit vragenlijsten en cases en een uitgebreid interview.

Kees is de hele dag begeleid door een van onze senior assessors.

Kees is 39 jaar, en hij heeft een Hbo-opleidingsachtergrond.

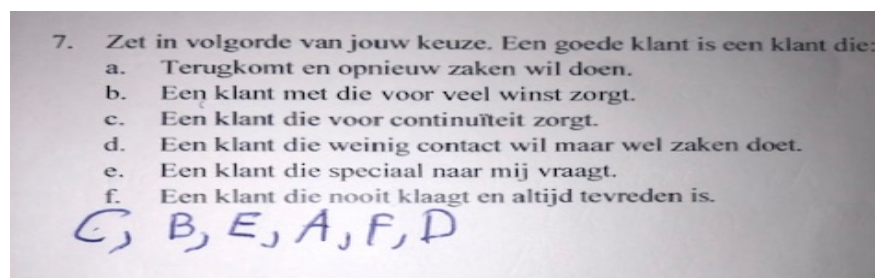
## Algemeen beeld

Kees Kandidaat is een zeer gedreven en gevoelige man met een flinke portie geldingsdrang. Hij heeft een ijzeren zelfdiscipline en Kees wil koste wat kost voorkomen dat zijn prestatie tegenvalt ten opzichte van de verwachtingen die anderen van hem hebben en hij is bereid om zich maximaal in te spannen voor een goed resultaat. Kees pakt zaken serieus aan en hij wil ook serieus genomen worden door zijn omgeving. Op het moment dat hij vaststelt dat zijn oorspronkelijke plan niet werkt dan is hij in staat om van koers te wijzigen en hij is er een ster in om in zijn oorspronkelijke plan alleen op de noodzakelijke hoofdpunten te wijzigen en de rest intact te laten. Dat is een kwaliteit omdat hij daarmee zijn omgeving, waar hij mee samenwerkt, niet met de regelmaat van de klok met een compleet nieuw 'verhaal' en een nieuwe aanpak confronteert. Maar juist voldoende elementen herkenbaar houdt. In het zakelijke verkeer plukt Werkgever maar ook de klant daar de vruchten van.


## Competenties

*'ondernemerschap en commercie'*

Kees heeft een passie voor het creëren van 'opbrengst'. Hij heeft veel gevoel bij het realiseren van winst en meerwaarde en hij ziet een bedrijfsresultaat ook daadwerkelijk als vrucht van zijn werk. Kees vindt het belangrijk dat het feit dat hij zich inspant en succesvol is, ook gezien en beloond wordt. Op het moment dat zijn inspanningen niet leiden tot erkenning en waardering is de lol er voor Kees vrij snel vanaf. Dat neemt niet weg dat Kees echt 'staat' voor de zaak van Werkgever en er bestaat een belangrijke persoonlijke verbinding tussen zijn persoon en zijn werkgever. Kees wil graag het gezicht zijn van 'zijn' onderneming en hij wil ook graag de ruimte en de vrijheid hebben om te beslissen.



Kees wil dus graag dat de klant ook naar hem vraagt en zodoende zijn positie als representant van Werkgever erkent en waardeert. Tegelijkertijd kan Kees nog verder werken aan zijn positie. Hij is gedreven en hij wil als volwassen partner gezien worden maar hij kan, om daar beter in te slagen, zichzelf ook meer als volwassen en minder als leerling gaan zien. Kees zoekt namelijk nadrukkelijk naar de waardering van zijn omgeving en dus ook van de klant en hij loopt dan het risico dat hij niet op ooghoogte en als gelijkwaardig communiceert en aan tafel zit. De eerste stap die hij in dat opzicht kan zetten is om *zichzelf* te beoordelen in plaats van op de goedkeuring van een ander te wachten.



4. Mensen 'groeien' omdat ze op zichzelf en op anderen letten. Een commerciële professional staat er vaak in het directe contact alleen voor. Waar ben jij gevoeliger voor?

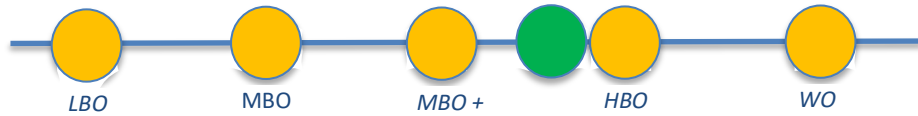
a. De mening van een ander over jou en jouw presteren.  
 b. De mening van jouzelf over jou en jouw presteren.

Kees is sfeergevoelig. Hij laat niet zomaar over zich heen lopen. Maar hij is bereid om een stap richting de ander te zetten en een compromis te sluiten om daarmee de harmonie te bewaren. Hij beoordeelt zijn omgeving met een zeer kritische blik en dat doet hij ook met zichzelf. Kees kan zich met name flink ergeren aan anderen als die er blijk van geven niet mee te willen werken.

Het 'verleiden' van een klant geeft echter geen of weinig ruimte voor ergernis, althans niet zichtbaar. En het mag er al helemaal niet toe leiden dat er afscheid genomen wordt omdat de persoonlijke irritatie te groot wordt. Het samenwerkingsproces dat uiteindelijk tot een relatie en een partnerschap leidt, kost namelijk tijd. En die tijd moet Kees leren te nemen. Deels door iets meer geduld te hebben, maar ook door wat minder in zwart-wit uitkomsten te denken. Kees heeft de neiging om wat minder naar de grijstinten te kijken en als gevolg daarvan hakt hij liever meteen een knoop door. Dan is het maar vast duidelijk. En dat is uiteraard niet altijd de beste weg. Hij loopt dan het risico kansen niet te verzilveren omdat hij te vroeg afhaakt en een proces dat met wat meer geduld wél succes op kan leveren afbreekt.

#### 'Analytisch vermogen'

Kees heeft een Hbo- werk en -denkniveau. Hij denkt logisch en gestructureerd en hij komt snel tot een conclusie. Kees heeft een goed geheugen en hij kan op basis van ervaring eerdere conclusies opnieuw evalueren. En dat is een geweldige kwaliteit.



Op het moment dat Kees een puzzel op moet lossen, hakt hij snel en eenvoudig knopen door. Op het moment dat hij de uitkomst later evalueert, komt hij vaak tot een nieuw inzicht en wordt zijn antwoord beter. Het beste advies dat daaruit volgt, is dat Kees in aanvang al wat meer tijd moet nemen en wat minder snel naar een conclusie wil doorpakken. Kees heeft veel creatief talent en hij kan zaken vanuit verschillende oogpunten bekijken. Hij kan compleet nieuwe oplossingen bedenken maar hij kan ook met oude en beproefde oplossingen uit de voeten om daarmee nieuwe problemen aan te pakken.

#### *‘Samenwerken en relatiemanagement’*

Kees kan goed samenwerken en hij is niet bang om vragen te stellen als iets hem niet duidelijk is en hij is tevens van harte bereid om een ander de helpende hand toe te steken als die daar om vraagt.

Dat is in essentie de relatie tussen leveranciers en afnemers. ‘Ik heb iets dat die ander nodig heeft’. En als ik toch aan tafel zit, waarom zou ik de deal niet kunnen sluiten? Ook al staan er buiten nog tien aanbieders te wachten. Het aanbrenge van de ‘verdieping’ komt daarna. Hieronder staat een balanced score-card die Kees goed in zich op kan nemen. Hij is namelijk als geen ander in staat om van leverancier naar relatie en vervolgens naar partner te kunnen groeien. Maar om daar te komen is een mix nodig van alle kwadranten. Momenteel liggen Kees’ kwaliteiten met name in het noordelijk gedeelte en de zuidelijke kwadranten liggen binnen bereik.



#### *‘Ambitie’*

8. Welke functie heb je over 5 jaar?

Een functie in de Directie.

Dat is duidelijk.

## Kritieke situaties

Kees kan in de problemen komen als hij te gehaast naar een resultaat toewerkt. Hij loopt dan snel in de valkuil van 'zwart-wit' denken en hij kan dan ook de verkeerde conclusie trekken. Door meer geduld te hebben en wat langer na te denken, verbetert hij de kwaliteit van zijn uitkomsten.

Kees heeft veel geldingsdrang. Dat is een prima drijfveer om zichzelf tot grote hoogte op te stuwten maar er zit ook een keerzijde aan. En die keerzijde heeft te maken met het risico dat hij zaken te persoonlijk maakt en gevoelig wordt voor ergernis. En naast ergernis ook voor afwijzing. En dat is onnodig.

Kees kan zaken niet goed genoeg en compleet afronden. Hij gelooft dan te snel dat er geen goede afloop meer in zit en dan laat hij het los. En dat is heel vaak te vroeg en in zekere zin 'gemorst succes'.

## Kernkwaliteiten

Kees Kandidaat is een intelligente en creatieve man met een sterke wil om wat van zijn leven te maken. Hij is betrouwbaar en eerlijk en hij ziet zijn werk als een serieuze opdracht. Tegelijkertijd verliest hij ook het avontuur van een doordeweekse werkdag niet uit het oog en dat maakt hem een dynamische en inspirerende professional. Kees heeft duidelijke en strikte waarden en normen en daar houdt hij zich aan. Hij is gestructureerd en hij maakt een duidelijk onderscheid tussen hoofd- en bijzaken. Kees houdt van opschieten en daar zitten, naast een paar nadelen, ook grote voordelen aan omdat hij altijd zorgt voor beweging en ontwikkeling. Zowel van hemzelf als van zijn omgeving.

## Ontwikkelpunten

Het psychologisch profiel van Kees kent een aantal aandachts- cq ontwikkelpunten. Hier kan op verschillende manieren mee aan de slag gegaan worden. Voor een deel volstaat het inzicht krijgen in deze eigenschappen. Voor een ander deel is coaching gewenst. Deze kan worden ingevuld door de leidinggevende, maar ook door iemand anders. Er zijn ook punten waar Kees direct zelf mee aan de slag kan gaan, in de vorm van oefeningen, eventueel in combinatie met een training op dit vlak.

Item	Toelichting	Actie
<b>Inzicht</b>		
Volhardendheid	Kees kan te snel het 'houtje in de boot gooien' en zijn klus niet compleet afronden.	Een halffabricaat en een half-afgerond project is eigenlijk waardeloos als het geen basis is om later nog mee door te gaan. Kees wil soms te snel resultaat terwijl dat soms gewoon wat meer geduld vraagt en tijd nodig heeft.
<b>Coaching</b>		
Managen	Kees kan zich soms ergeren aan anderen.	Tussen verzoeken en dwingen zit beïnvloeden. Door effectief een ander te beïnvloeden middels vragen en doorvragen en stimuleren en belonen en erkennen en herkennen bereik je nog meer. Een coach of waarnemer, kan Kees feed back geven op de wijze van beïnvloeden.
<b>Mee aan de slag</b>		
Van leerling naar professional	Kees voelt zich in de nabijheid van mensen waar hij tegen op kijkt of die belangrijk voor zijn succes zijn, niet altijd even sterk.	Om te voorkomen dat je junior bent in de ogen van een ander, moet je eerst zorgen dat je geen junior meer bent in je eigen ogen. Dat is een besluit en dat kan Kees vandaag nemen.

## Conclusies en aanbevelingen


Kees Kandidaat is een groeibriljant. Hij heeft eigenlijk alles in zijn rugzak om een succesvolle accountmanager en een gedelegeerde ondernemer te worden. Hij moet alleen een aantal zaken nog uit die rugzak halen en op de juiste manier leren inzetten.

De belangrijkste aanbeveling voor Kees' ontwikkelproces is om meer tijd te nemen voor de uitdagingen die op zijn pad komen. De tweede belangrijke aanbeveling is het avanceren van het 'positiespel'.

Probeer bij de volgende vragen zo bondig en duidelijk mogelijk te antwoorden

**Positie Accountmanager ↔ Klant**

1. Zet een pijltje op de groene lijn waar jij je plek ziet in de relatie tussen Rietveld en de afnemer (klant).



The diagram consists of a horizontal line with arrows at both ends. The left arrow points left and the right arrow points right. The word 'Klant' is written at the right end of the line. A small arrow points down to the line, indicating where to place a marker.

Kees heeft behoefte om bij een vertrouwde en goede opdrachtgever te horen. De plek die hij hier heeft aangeven is in principe uiteraard correct. De accountmanager verbindt het aanbod van Werkgever aan de vraag van de klant of andersom. Maar toen Kees er nog iets langer over nadacht, zat hij toch wat meer aan de kant van Werkgever....

**heteigenvermogen**

Dick Wildeboer