

SOLLICITANTEN BUSINESS CONSULTING NEDERLAND

De voormalig succesvolle onderneming WWM (We Want More) is door wanbeleid van de eigenaars in de problemen gekomen. Deze laffe eigenaars zijn naar het buitenland vertrokken. Wel is er nog wat geld in kas voor het laten afvloeien van medewerkers. Eén van de medewerkers, die vroeger werkte bij een ervaren consultancy-bedrijf Business Consulting Nederland (BCN) heeft contact gezocht met de directie van zijn vorige werkgever. Dit bedrijf heeft 4 vacatures en het is bereid om hiervoor mensen in dienst te nemen, mits deze mensen een persoonlijkheidsassessment ondergaan en er door LDpe, met behulp van de LD-Toolbox, gekeken wordt naar het toekomstperspectief van alle sollicitanten. Afgesproken is dat de 4 geselecteerden direct in dienst komen bij BCN en voor hun nieuwe rol een bij de job passende opleiding zullen krijgen. Zij komen dan niet meer in aanmerking voor de afvloeieregeling, die bestemd blijft voor niet-geselecteerden en de overige ex-medewerkers van WWM.

Het aantal (vrijwillige) sollicitanten voor een functie bij BCN is 11:

Rolf van Dieren, Hugo van der Vaart, Karel Bruins, Paul Corstius, Cor Muller, Egbert Lannooij, Wouter Kramer, Emma Boon, Govert Clebert, Mies Salverda en Greet van de Waal.

De vacatures bij BCN betreffen een tweetal rollen als interim manager/interventie manager en twee allround consultants die vooral ook zullen kunnen functioneren als senior accountmanager.

Besloten wordt om voor beide types van rollen een rankinglist op te stellen



SELECTIE VAN KANDIDATEN VOOR IM-ROL

Egbert Lannooij

Sterke punten: Realisatie van Doelen
Commerciële gerichtheid, Initiatief,
Sturen, Zelfvertrouwen,
Vasthoudendheid

Zwakte: Stressbestendigheid!



Rolf van Dieren

Sterke punten: Vasthoudendheid,
Initiatief, Commerciële gerichtheid,
Motiveren van anderen, Delegeren
Zwakte: Probleemanalyse



Wouter Kramer

Sterke punten: Impact, Stress-
bestendigheid, Sturen, Motiveren
van anderen, Strategische Visie

Zwakte: Probleemanalyse



Cor Muller

Betere punten: Strategische visie,
Sturen, diverse 7-scores

Zwakte: stressbestendigheid!



Hugo van de Vaart

Sterke punten: Initiatief, Stress-
bestendigheid, Commerciële
gerichtheid, Delegeren

Zwakte: zelfvertrouwen



Rechts zie je de ranking van de kandidaten t.b.v. de IM-rol die op basis van het Change Management Competency Model heeft plaatsgevonden. De vier hoogst scorende kandidaten zijn: Egbert Lannooij, Rolf van Dieren, Wouter Kramer, Cor Muller.

Voor hen werd ook meer gedetailleerd gekeken naar de scores van de verschillende vaardigheden. Zie hieronder.

	LEIDEN MENSEN			VAN BUSINESS AWARENESS			ZICHTBAARHEID			SOLIDITEIT			
	Sturen	Delegeren	Motiveren van anderen	Probleemanalyse	Strategische visie	Commerciële gerichtheid	Zelfvertrouwen	Impact	Initiatief	Realisatie van doelen	Stressbestendigheid	Vasthoudendheid	
Zelfscore	9	4	5	5	5	10	9	5	10	10	3	8	Egbert
Sim1	9	6	7	7	7	10	9	5	10	10	5	8	Lannooij
Zelfscore	6	7	8	2	6	8	6	6	9	7	7	9	Rolf van Dieren
Sim1	8	7	8	4	6	8	8	8	9	9	7	10	
Zelfscore	8	7	7	3	7	5	7	9	7	6	8	5	Wouter Kramer
Sim1	8	9	9	4	8	5	7	9	7	7	8	7	
Zelfscore	8	7	5	7	8	7	7	7	7	7	2	6	Cor Muller
Sim1	8	8	6	7	8	7	7	7	7	7	2	6	
Zelfscore	7	8	6	4	7	8	3	4	9	6	9	6	Hugo van der Vaart
Sim1	7	9	7	6	9	8	3	4	9	9	9	8	
Zelfscore	6	8	8	4	6	4	4	7	6	6	5	5	Karel Bruins
Sim1	7	8	8	6	7	7	5	8	6	6	5	5	
Zelfscore	5	5	5	4	4	7	4	6	7	7	7	7	Paul Corstius
Sim1	7	6	6	6	6	7	6	8	7	7	7	7	
Zelfscore	7	6	4	4	6	7	3	2	9	9	4	7	Govert Clebert
Sim1	10	7	6	6	8	7	6	5	9	9	4	7	
Zelfscore	5	7	6	7	9	4	5	7	4	5	4	4	Greet van de Waal
Sim1	8	9	7	7	9	4	7	8	7	7	4	4	
Zelfscore	7	6	5	4	5	2	9	5	4	5	8	4	Mies Salverda
Sim1	8	6	7	4	5	4	9	8	9	9	8	6	

Overwegingen: Egbert Lannooij hogere score op Stressbestendigheid: wellicht naar accountantwikkelaar/verkoper

Cor Mulder te stressbestendig voor Interim Manager

SELECTIE VAN KANDIDATEN SALES EN ACCOUNT MANAGEMENT

				Verkoper	Account Ontwikkelaar	Account Executive	Leading Partner
		Top 25 Sales Executive		Verkoper	Account Ontwikkelaar	Account Executive	Leading Partner
1	1	Rolf van Dieren	self	33,0	35,0	31,0	22,0
			Sim1	40,0	38,0	31,0	26,0
2	5	Cor Muller	self	30,0	37,0	24,5	29,5
			Sim1	30,5	37,0	28,5	30,5
3	11	Greet van de Waal	self	21,5	33,0	23,5	32,5
			Sim1	33,0	36,0	29,0	36,5
4	3	Karel Bruins	self	26,0	21,0	21,5	25,5
			Sim1	33,5	28,0	27,0	33,5
5	7	Wouter Kramer	self	27,5	26,5	17,5	22,0
			Sim1	30,0	28,0	22,5	29,0
6	2	Hugo van der Vaart	self	14,5	22,0	23,5	14,0
			Sim1	18,5	29,0	30,5	22,0
7	6	Egbert Lannooij	self	29,5	27,5	14,5	10,5
			Sim1	32,0	32,0	23,0	24,5
8	8	Emma Boon	self	20,0	16,5	20,5	8,5
			Sim1	22,0	21,5	25,5	12,5
9	4	Paul Corstius	self	19,5	21,0	16,5	11,0
			Sim1	32,0	31,5	24,0	29,5
10	9	Govert Clebert	self	11,5	23,0	17,0	8,0
			Sim1	29,5	30,0	27,0	17,5
11	10	Mies Salverda	self	22,0	15,5	9,5	17,0
			Sim1	31,5	24,0	16,0	19,0

Links de scores van alle 11 kandidaten.

Rolf van Dieren scoort uitstekend, vooral op Account Executive, Verkoper en Account Ontwikkelaar. Zijn potentiële groei (sim1) m.b.v. het Quick-Wins scenario versterkt deze scores nog eens aanmerkelijk.

Cor Muller is uitermate geschikt als Account ontwikkelaar. Maar vooral zijn ontwikkel-perspectief is uitstekend, zowel als verkoper als Leading Partner.

Ook Greet van de Waal is een goede Account ontwikkelaar en Leading Partner

Karel Bruins heeft ontwikkelingsperspectief, m.n. als Verkoper en Leading partner.

BCN besluit de volgende personen in dienst te nemen:

Rolf van Dieren, Cor Muller, Greet de Waal, en Karel Bruins

Op de volgende pagina's zie je hun professionele rollen profielen

GESELECTEERDE KANDIDATEN

BCN besluit de volgende personen in dienst te nemen:

Voor de functie als Interim manager/Interventie manager

Rolf van Dieren en Hugo van der Vaart

Voor de functie van Senior accountmanager:

Cor Muller en Greet van de Wal

En als verkoper:

Egbert Lannooij

1 Rolf van Dieren

Self score

CLIENT ONTWIKKELINGS ROLLEN

1

3

COMMERCIEËLE ROLLEN

5

Leading Partner

Account Executive

31

Executive Coach

22



Program Executive

37

Program Realisator

20



Verkoper Bid Leader

33

23



Account Ontwikkelaar Delivery Manager

2

4

Engagement Manager

7

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

12

11

Voorstel aanpassing voorkeursgedrag

meer direct (van 3 -->7)					
meer kritisch (van 2 -->7)					
meer volhardend (van 4 -->7)					
					1

Simulatie ontwikkeling stijlportefeuille

LDpe heeft een ontwikkelingsscenario voorgesteld. Als je je voorkeursgedrag kan aanpassen, zoals in de tabel links, kan het hieronder getoonde resultaat worden gerealiseerd.

1

3

5

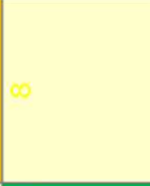
Leading Partner

Account Executive

31

Executive Coach

26



Program Executive

33,5

Program Realisator

26



1

Verkoper Bid Leader

40

34



Account Ontwikkelaar Delivery Manager

1

3

5

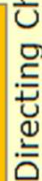
Engagement Manager

7

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

40

30



2 Hugo van der Vaart

Self score

CLIENT ONTWIKKELINGS ROLLEN

COMMERCIEËLE ROLLEN

PROGRAMMA MANAGEMENT ROLLEN

Leading Partner

Account Executive

Executive Coach

Program Executive

Program Realisator

Verkoper Bid Leader

14,5	21
22	24

23,5

23,5

28,5	16
34	12,5

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

Voorstel aanpassing voorkeursgedrag

meer gericht op gedragingen (van 6 -->7)				
meer abstract (van 2 -->7)				
meer volhardend (van 2 -->7)				
				2

Simulatie ontwikkeling stijlportefeuille

LDpe heeft een ontwikkelingsscenario voorgesteld. Als je je voorkeursgedrag kan aanpassen, zoals in de tabel links, kan het hieronder getoonde resultaat worden gerealiseerd.

1 3

Leading Partner

Account Executive

Executive Coach

Program Executive

Program Realisator

Verkoper Bid Leader

18,5	25
29	30

30,5

31,5

35,5	26
40	30,5

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

5 Cor Muller

CLIENT ONTWIKKELINGS ROLLEN

COMMERCIEËLE ROLLEN
Leading Partner

PROGRAMMA MANAGEMENT ROLLEN

Verkoper	Bid Leader	Account Ontwikkelaar	Delivery Manager
30	26		
37	21		

Account Executive	Executive Coach
24,5	29,5
30	

Account Ontwikkelaar

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr

Voorstel aanpassing voorkeursgedrag

more Democratic (from 4 -->6)					
					5

Simulatie ontwikkeling stijlportefeuille

LDPe heeft een ontwikkelingsscenario voorgesteld. Als je je voorkeursgedrag kan aanpassen, zoals in de tabel links, kan het hieronder getoonde resultaat worden gerealiseerd.

Verkoper	Bid Leader	Account Ontwikkelaar	Delivery Manager
30,5	26		
37	28,5		

Account Executive	Executive Coach
28,5	34
30,5	

Account Ontwikkelaar

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr

Program Executive	Program Realisator
27,5	32,5
31,5	37

11 Greet van de Waal

Self score

CLIENT ONTWIKKELINGS ROLLEN

COMMERCÏËLE ROLLEN

PROGRAMMA MANAGEMENT ROLLEN

1

3

5

Leading Partner

9

10

Verkoper Bid Leader

21,5

11,5

33

23

Account Executive

23,5

32,5

Executive Coach

36

Program Executive

29

Program Realisator

16,5

29,5

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

2

4

Engagement Manager

12

11

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

Voorstel aanpassing voorkeursgedrag

meer leidinggevend (van 4 --> 7)				
meer direct (van 4 --> 7)				
meer democratisch (van 3 --> 7)				
				11

Simulatie ontwikkeling stijlportefeuille

LDpe heeft een ontwikkelingsscenario voorgesteld. Als je je voorkeursgedrag kan aanpassen, zoals in de tabel links, kan het hieronder getoonde resultaat worden gerealiseerd.

1

3

5

Leading Partner

9

10

Verkoper Bid Leader

33

17

36

29

Account Executive

29

36,5

Executive Coach

38

Program Executive

26,5

Program Realisator

33

39

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

Engagement Manager

12

11

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

6 Egbert Lannooij

CLIENT ONTWIKKELINGS ROLLEN

COMMERCIEËLE ROLLEN

Self score

PROGRAMMA MANAGEMENT ROLLEN

Leading Partner

Account Executive

Executive Coach

Verkoper

Bid Leader

29,5	33	14,5	29,5	29	16
27,5	15		24,5	29	27

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr

Voorstel aanpassing voorkeursgedrag

meer democratisch (van 1 -->7)				
meer abstract (van 3 -->7)				
meer ontspannen (van 3 -->7)				
				6

Simulatie ontwikkeling stijlportefeuille

LDpe heeft een ontwikkelingsscenario voorgesteld. Als je je voorkeursgedrag kan aanpassen, zoals in de tabel links, kan het hieronder getoonde resultaat worden gerealiseerd.

1 3

Leading Partner

Account Executive

Executive Coach

Verkoper

Bid Leader

32	35,5	23	24,5	33,5	27
32	24,5		31	33	38

Account Ontwikkelaar Delivery Manager

Engagement Manager

Inspiring ChangeMgr Directing ChangeMgr