

Voor een recruitmentbureau, gespecialiseerd in de werving en selectie van directiesecretaressen, personal assistants en administratief ondersteunend personeel op het hoogste niveau, is het opbouwen en onderhouden van een goed netwerk van levensbelang. Henriëtte van der Pal, directeur-eigenaar van Van der Pal Recruitment, vertelt in haar prachtige kantoor in Amsterdam-Zuid, hoe het netwerk van de VCV en het adverteren in het VCV Magazine zijn nut heeft.

Tekst: **William van Loo** Foto's: **Peter Boer**

Bekende bedrijven

Wat zijn jouw banden met Nyenrode?

'Mijn belangrijkste band met Nyenrode is uiteraard via mijn man, **Martin van der Pal (19660070)**. Maar ik kom Nyenrodianen op vele plaatsen tegen. Mijn neef **Marque Joosten (19810062)** is Nyenrodiaan. In het kantoorpand aan de Prins Hendriklaan 17 in Amsterdam is ook reclamebureau Addsup gevestigd van **Diederik**

Bruins (19930403) evenals de Amsterdamse vestiging van Triceps van **Nico Brokking (19660017)**. Maar ook bij onze klanten kom ik soms Nyenrodianen tegen zoals **Alexander Beyleveld (19955219)** van Scan Coin. Vanuit de reclamewereld ken ik **Wim Slootweg (19620097)** en ga zo maar door. Ik heb zelf dan wel niet op Nyenrode gestudeerd, ik voel me toch wel nauw verbonden met Nyenrode en kom er ook graag.'

topsecretarissen, personal assistants (PA) en office managers, allemaal in het hogere segment. Daarnaast kunnen wij ook deze functies op tijdelijke basis invullen met uitzendkrachten en freelancers. Wij zijn lid van de ABU en wij zijn daarmee volledig gekwalificeerd.'

Hoe ziet je klantenkring er uit?

'Wij werken heel breed en divers. Onze klanten zitten zowel in de profit als de non profit-organisaties. Als je naar de klantenlijst op onze website kijkt, zie je universiteiten, ziekenhuizen, brancheverenigingen, advocatenkantoren en bedrijven als Sara Lee en Campina. Maar wij werken ook steeds meer voor bekende Nederlanders. Vorig jaar hebben wij een PA gezocht en gevonden voor Ivo Niehe en op dit moment zoeken wij een PA voor de zangeres Hind. Voor couturier Addy van den Krommenacker hebben wij een PA gezocht en van dat proces is een televisieprogramma gemaakt.'

Werk je alleen voor grote bedrijven?

'Nee, groot of klein maakt voor ons geen enkel verschil. De uitdaging zit er voor ons in om een kandidaat te zoeken voor de opdrachtgever die niet alleen kwalitatief alles in huis heeft om het werk te doen, maar die qua persoonlijkheid goed aansluit bij het bedrijf en de directeur waarvoor zij moet werken. Het werken in een kleine organisatie kan net zo boeiend en uitdagend zijn als het werken in een grote organisatie.'

Heb jij Nyenrodianen in je bedrijf?

'Nee, op dit moment niet. Maar ik sluit het niet uit dat dat nog komt. Wij werken nu met een team van acht mensen waarvan twee consultants een academische titel hebben. Een mr. in de rechten en een drs. Communicatiewetenschap. Onze opdrachtgevers zijn vaak directieleden van bedrijven en onze kandidaten hoog opgeleide medewerkers. Daar moeten wij vanuit onze kant niveau tegenover zetten. En dat zou ook heel goed een Nyenrodiaan kunnen zijn.'

Wat is jouw core business?

'Onze core business is de werving en selectie van management ondersteunend personeel,

Het 'lezen' van een cv is moeilijk. Hoe doen jullie dat?

'Het klopt dat veel cv's die worden aangeboden in enige mate overtrokken zijn. Dat geldt ook voor wat men opgeeft als het laatst genoten salaris. Onze consultants lezen per dag gemiddeld 10 tot 15 cv's

Wie is...

Henriëtte van der Pal is opgegroeid in Haarlem. Na het Mendel College heeft ze de Frederik Muller Academie (Academie voor Boekhandel en Uitgeverij) in Amsterdam gevolgd. Haar eerste baan was direct directiesecretaresse bij de CSM. Naast secretariële werkzaamheden deed ze daar de PR en privéwerkzaamheden voor de Algemeen Directeur, een Personal Assistant-functie. Na drie jaar is zij overstapt naar de Hema waar zij PA werd van de hoofddirectie. Na de Hema ging zij werken bij het marktonderzoek bureau GFK als PA. De volgende stap was de Nederlandse vestiging van het Amerikaanse reclamebureau Grey Advertising waar zij directiesecretaresse/ office manager was en account executive. Vijf jaar later stapte zij over naar het Amerikaanse sportmerk Reebok als Marketing en Communicatie Manager. Na vier jaar Reebok werd Henriëtte senior consultant bij een werving en selectie kantoor, om in 2002 haar bureau in Utrecht te openen. In april 2008 opende zij het tweede kantoor in Amsterdam. Henriëtte is getrouwd met **Martin van der Pal**, voorzitter van de VCV, en hun zoon Alexander is nu twaalf jaar. Henriëtte heeft twee hobby's: lezen en reizen.





en bekende Nederlanders

die ons worden toegestuurd. Elke kandidaat die wij interessant vinden nodigen wij uit op kantoor voor een gesprek. Wij hebben een heel eigen interviewtechniek ontwikkeld om bij onze kandidaten het cv te checken. Daarnaast nemen wij soms PAPI (personality and preference inventory) assessments af om de persoon-

met klanten te praten over de secretaresse of PA die ze zoeken, en dan binnen onze kandidaten te zoeken naar de juiste persoon. Als dat lukt is mijn klant blij, is mijn kandidaat blij en ben ik blij. Het minst leuke vind ik om de kandidaat die het niet geworden is, dat te moeten vertellen. Maar gelukkig

die bij ons op vrijdag namiddag binnenkomt, gaat nog voor het weekend onze website op. We mogen stellen dat wij inmiddels in deze niche gezien worden als de top. Maar met die gedachte mogen wij niet verslappen. Ik ben bezig met allerlei nieuwe ontwikkelingen waardoor wij de top in Nederland nog beter kunnen bedienen.'

'De uitdaging zit er voor ons in om een kandidaat te zoeken die qua persoonlijkheid goed aansluit bij het bedrijf.'

lijkheid van de kandidaat en haar werkhouding in beeld te brengen. Maar het grote onderscheid wordt toch gemaakt door de enorme ervaring die onze consultants hebben.'

Hoe ziet voor jou een werkdag er uit?

'Dat wisselt nog al eens. Laat ik beginnen met te stellen dat dit werk geen nine to five job is. Het komt toch wel vaak voor dat wij 's avonds interviews afnemen of met klanten overleggen. Ons bureau is dan ook zeker 15 uur per dag bereikbaar. Sinds wij een tweede kantoor in Amsterdam geopend hebben na Utrecht, begin ik 's morgens vaak in Amsterdam. Ik woon in Amstelveen en zo ontloop ik de dagelijkse file richting Utrecht. Rond het middaguur vertrek ik vaak naar Utrecht. Onderweg kan ik dan veel telefoontjes afhandelen en 's avonds van Utrecht naar Amsterdam valt dan wel weer mee. Bij spoedopdrachten moeten wij ook in het weekend inzetbaar zijn. Kortom, lekker druk.'

Wat is jouw motivatie om dit werk te doen?

'Ik hou van mensen en ik ben altijd erg geïnteresseerd in de mens achter de persoon. Niets is leuker dan

zijn al onze kandidaten van een dergelijk niveau dat wij ze altijd wel weer kunnen helpen in een tweede of derde fase.'

Wat is jouw belangrijkste inbreng?

'Ik zet de lijnen uit, bepaal de kwaliteit die we nastreven en werk met de consultants zij aan zij om die hoge kwaliteitsnorm waar te maken. Iedereen binnen ons bedrijf weet haarscherp waar ik naar toe wil en wat we moeten doen om daar te komen waar we willen. Ik geef mijn mensen veel ruimte aan de ene kant maar ik ben wel een control freak. Klanten kunnen mij altijd aanspreken op de kwaliteit van ons werk. Ik voel me daar persoonlijk voor verantwoordelijk.'

En welke kwaliteit streef je dan na?

'Ik wil dat wij gezien worden als het beste bureau op dit gebied in Nederland. Zowel voor opdrachtgevers die mensen zoeken, als voor de kandidaten die een baan zoeken. Dat vraagt om 200% aandacht van ons voor de klant en de kandidaat. Daarnaast is snelheid van werken essentieel. Een nieuwe opdracht

Van wie heb je het meest opgestoken in je leven?

'Ik kan hier heel veel mensen en bedrijven noemen van wie ik veel geleerd heb. Maar de basis is gelegd door de opvoeding thuis. Mijn vader was ondernemer pur sang met een schildersbedrijf in Haarlem. Mijn hele jeugd heb ik heel bewust meegemaakt wat het ondernemerschap betekent. De normen en waarden die ik van mijn ouders heb meegekregen zijn toch wel de belangrijkste basis waarop ik nu acteer.'

Wat heeft het adverteren in het VCV Magazine betekend?

'Vanaf de allereerste plaatsing heb ik respons gekregen en opdrachten. En die opdrachten hebben weer geleid tot nieuwe opdrachten. De doelgroep die ik met dit blad bereik is voor een bureau als dat van mij ideaal. Weinig waste en een redelijke prijs.'

Voor meer informatie:

Henriëtte van der Pal, hvdpal@vanderpalrecruitment.nl
www.vanderpalrecruitment.nl

Reageren?

William van Loo, wjg@van-loo.biz