

I ♥ MY AGROJOB

In deze nieuwe rubriek ontmoeten we elke keer iemand uit de sector (verkoper, techniker, magazijnier, chauffeur, consultant...) die een beetje meer uitleg geeft over zijn werk, zijn achtergrond, zijn motivaties... maar ook zijn verlangens. Deze keer zijn we te gast bij Xavier Castel, die Key Account Manager is voor de Kverneland Group.

Tekst: Christophe Daemen | Foto: Bart Van Damme



Naam: *Xavier Castel*

Woonplaats: *Néchin*

Leeftijd: *50 jaar*

Werkt bij: *Begeven bij Vicon in november 1987*

Studies: *Landbouwadvaat in Ath*



Xavier Castel is Key Account Manager voor de Kverneland Group.

TractorPower: 'Xavier, wat houdt je job in?'

Xavier Castel: 'Als Key Account Manager moet ik voor de Kverneland Group een netwerk van dealers ondersteunen en begeleiden in Wallonië. Anders gezegd ben ik de schakel tussen de fabrieken en de dealers. Ik moet mijn sector zo goed mogelijk 'afdekken', de contacten verder activeren, klanten bezoeken met mijn dealers, commerciële acties organiseren zoals presentaties, demo's en dergelijke. Door de jaren heen evolueerde mijn taak ingrijpend van 'gewone' verkoper tot coach op de dag van vandaag. Een stuk van mijn taak houdt in dat ik de belangen van verschillende mensen op een bepaalde manier moet zien te stroomlijnen. In de beginjaren verkocht Vicon alleen pendelstrooiers, uitkuilers en maaiers. Tegenwoordig biedt de Kverneland Group een zeer breed gamma machines en oplossingen aan binnen de landbouwsector en dat maakt de job nog iets complexer.'

TP: 'Waarom heb je voor deze job gekozen?'

Xavier: 'Ik ben afkomstig uit de sector en ben in een landbouwrichting afgestudeerd. Het leek me dus vrij logisch om binnen de sector werk te zoeken. Ik kreeg de gelegenheid om bij Vicon te beginnen en binnen dat bedrijf heb ik heel wat evoluties meemaakt. Daardoor had ik regelmatig te maken met nieuwe uitdagingen. In al die jaren heb ik mij nooit een moment verveeld.'

TP: 'Wat zijn de leukste dingen binnen je job?'

Xavier: 'Als ik echt één leuk aspect van mijn werk zou moeten

onderstrepen dan is dat het gevoel dat de verkoop van een nieuwe machine eigenlijk het resultaat is van het werk van meerdere collega's en partners; de drive die je voelt als je als één team een resultaat hebt gehaald, daar doe je het voor. Mijn werk kan je het best vergelijken met het 'managen' van een ploeg mensen. Misschien is de verkoop te danken aan de naverkoopdienst die haar werk goed gedaan heeft en dus vertrouwen gaf aan de klant. Of aan de goede relatie tussen een bepaalde dealer en zijn klant ... Ik merk dat mijn werk meer en meer gepaard gaat met het halen van gezamenlijke objectieven. Het is ook de enige manier om verder te kunnen groeien. En ik moet zeggen dat deze manier van werken me veel voldoening geeft.'

TP: 'En de minder leuke?'

Xavier: 'Het zal waarschijnlijk geen verrassing lijken, maar de administratieve taken vind ik minder leuk alhoewel ze ook deel uitmaken van de job. De procedures moeten nageleefd worden en traceerbaarheid wordt ook steeds meer toegepast. De tijd waar men nog kon improviseren is definitief voorbij. Anderzijds biedt deze administratie een sterke basis waarop je kan terugvallen om de rest van de activiteiten tot een goed einde te brengen.'

TP: 'Wat zou je doen indien je niet met landbouw bezig was?'

Xavier: 'Als landbouwerszoon en door de feit dat ik altijd door de sector geboeid geweest ben, heb ik me de vraag eigenlijk nooit gesteld. Maar als ik toch voor iets anders zou moeten kiezen dan zou ik waarschijnlijk opteren voor een beroep dat gelinkt is met

het relationeel of coaching aspect. Ik had bv. ook voetbaltrainer kunnen zijn, niet voor het technisch aspect, maar wel voor het relationele, of teambuildings organiseren en begeleiden of iets in die richting.'

TP: 'Wat is je grootste droom?'

Xavier: 'Ik ben niet echt een dromend type en heb dus niet echt veel dromen. Ik moet er ook aan toevoegen dat ik tegenwoordig meer voldoening uit mijn werk haal dan vroeger. Het is waarschijnlijk te danken aan de combinatie van ervaring, leeftijd enz... waardoor ik minder snel frustratie voel als er iets minder gaat en ook gemakkelijker afstand kan nemen van de zaken. Toen ik begon te werken had ik nooit durven dromen om zover te geraken en ik moet toegeven dat ik daar wel een stukje fierheid uithaal. Verder is mijn grootste droom dat ik en mijn naasten in goede gezondheid mogen blijven.'

TP: 'Wat zou je aanraden aan mensen die in de sector willen beginnen of zich verder willen specialiseren?'

Xavier: 'In mijn ogen blijft het een uitdaging om voldoening in je job te blijven behouden en om nieuwsgierig te blijven... dat geldt trouwens voor alle beroepen. De wil om iets moois in de wereld te zetten en een zekere ruimdenkendheid maken het gemakkelijker is om vooruit te geraken! Ik ben ervan overtuigd dat passie en een nodige dosis doorzettingsvermogen belangrijke eigenschappen zijn om verder te geraken. Wie deze kan aanvullen met een serieuze dosis optimisme beschikt dan wel over de winnende combinatie! ■