

# I ♥ MY GREENTECHJOB



Met deze rubriek willen we weg van de trend om te klagen dat het in de tuin & parksector altijd kommer en kwel moet zijn, dat we geen personeel vinden of dat mensen die bij ons zijn opgeleid naar andere sectoren gaan. Dit keer stellen we u iemand voor die al heel wat jaren meedraait in de wereld van machinebouwer JCB. Ondertussen werkt hij al bijna 9 jaar voor twee dealers van het merk die op meer dan 110 km afstand van elkaar wonen.

Tekst en foto: Christophe Daemen



**Naam:** Olivier Père

**Woonplaats:** Willeeg

**Leeftijd:** 46 jaar

**Werkt bij:** Luyckx Agri (Doornik)  
en Genin Agricole (Fosses-la-Ville)

**In dienst:** sinds 2008

**Studies:** Graduaat Landbouw in Ath



## Olivier Père is commercieel vertegenwoordiger voor JCB bij Luyckx Agri en Genin Agricole

### GreenTechPower: 'Olivier, wat houdt je job in?'

Olivier Père: 'Ik ben verantwoordelijk voor de prospectie en verkoop van het JCB-gamma bij land- en tuinbouwers, loonwerkers, openbare besturen, grondverzetbedrijven, verhuurcentra en industrie. Ik werk halftijds voor Luyckx Agri in Doornik en halftijds voor Genin Agricole in Fosses-la-Ville, twee JCB-dealers. Ik ben uitsluitend met het merk JCB bezig en verkoop bv. geen tractoren van andere merken of grondbewerkingsmachines.'

### GTP: 'Waarom heb je voor deze job gekozen?'

Olivier: 'Ik ben graag in contact met mensen en ik heb altijd graag zaken gedaan. Ik ben afkomstig uit de landbouwsector en heb dus op mijn gevoel gekozen om in de sector te blijven werken. In mijn beginjaren verkocht ik alleen aan landbouwers en loonwerkers; ondertussen is dat uitgebreid naar gemeentebesturen, tuinaanleggers en industrie. Een zeer verrijkende afwisseling.'

### GTP: 'Wat zijn de leukste dingen binnen je job?'

Olivier: 'Zonder twijfel de talrijke contacten met de klanten en het feit dat ik niet alleen in een bureau hoeft te zitten. Daarnaast blijft het geweldig om zaken aan te leren aan mensen en aan de andere kant iets van hen te kunnen leren. Die uitwisseling van informatie is echt belangrijk voor mij. Als derde punt zou ik

de voortdurende evolutie in mijn job willen vernoemen: ik moet bepaalde objectieven halen en nieuwe uitdagingen aangaan. Omdat JCB een breed gamma producten heeft, is er altijd iets te doen en te leren en heb ik ook andere sectoren leren ontdekken, naast de klassieke land- en tuinbouw. Door de jaren heen hebben we een netwerk van onderagenten ontwikkeld en het is mijn job om deze mensen verder te kunnen helpen.'

**GTP: 'En de minder leuke?'**

Olivier: 'Bij de minder leuke denk ik vooreerst aan het aantal kilometers dat we jaarlijks op de baan zitten. Daarnaast evolueert alles tegenwoordig razendsnel waardoor het niet altijd eenvoudig is om up-to-date te blijven: er komen steeds meer machines bij en ze volgen elkaar vlugger op. De contacten met de klanten veranderen ook met de tijd: klanten worden veeleisender, onze mogelijkheden beperkter en dat maakt het moeilijker om aan alle eisen van de klanten te kunnen voldoen. Het administratieve van de job ligt me minder, maar gecombineerd met de vrijheid en het eigen initiatief dat we kunnen nemen, neem ik dat er graag bij.'

**GTP: 'Wat zou je doen indien je niet met tuin- & parktechniek bezig was?'**

Olivier: 'Ik ben altijd geboeid geweest door de restauratie van gebouwen en het gebruik van nieuwe technologieën. We hebben bv. de boerderij thuis volledig gerestaureerd en we hebben tegenwoordig gites die we verhuren. Verder hou ik me

tijdens mijn vrije tijd ook bezig met de verhuur van partytenten, tafels en dergelijke. Ik zou dit verder kunnen uitbreiden -ideeën genoeg dus-, maar ik moet er wel aan toevoegen dat ik niet van plan ben om van van job te veranderen!'

**GTP: 'Wat is je grootste droom?'**

Olivier: 'Mijn grootste droom zou zijn om de wereld te kunnen rondreizen, nieuwe landen ontdekken, in contact komen met andere mensen, culturen en gewoontes... als ik zo'n programma op televisie zie, droom ik meteen weg! We zullen misschien ooit nog tijd genoeg vinden om dat allemaal waar te maken!'

**GTP: 'Wat zou je aanraden aan anderen die in de sector willen beginnen of doorgroeien?'**

Olivier: 'Vooreerst moet je de sector kennen en er een beetje gek van zijn, anders lukt het niet. Daarnaast is het ook belangrijk om een stevige dosis ambitie te hebben. Natuurlijk moet je als verkoper moedig zijn en steeds positief blijven, zelfs wanneer de klanten iets moeilijker doen. Eigenlijk moet je een nauwe band kunnen creëren met de klanten om de beste oplossing te kunnen bieden voor wat ze nodig hebben. Daarvoor moet je natuurlijk je eigen aanbod tot in de puntjes kennen zodat je weet wat je mag aanbieden. Eigenlijk moet je steeds blijven luisteren naar je klanten en aanvoelen wat zij daar kan voor aanbieden. Daarbij moet ik zeggen dat de aanpak per (deel) sector verschillend is, maar dat maakt het ook een stukje meer uitdagend.' ■