



I ♥ MY GREENTECHJOB

In 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. Deze keer gaan we op de koffie met Tom Hermans, steunpunt en adviseur voor de dealers bij de firma Thomas uit Merchtem. Geen ronkende titels op het naamkaartje maar een man die van alle markten thuis is. En die het aandurfde om voor de foto een balletje te slaan.

Tekst: Peter Menten | Foto: Leen Menten



Naam: Tom Hermans

Woonplaats: Keerbergen

Leeftijd: 46 jaar

Werkt bij: importeur en machineverdelers
Thomas in Merchtem

In dienst: sinds 2003

Studies: Regentant tuinbouwtechnologie



Tom Hermans is adviseur voor de dealers bij de firma Thomas uit Merchtem

GreenTechPower: 'Tom, wat houdt je job precies in?'

Tom Hermans: 'In de eerste plaats zorg ik voor de verkoop van het gamma machines van New Holland Compact, Ransomes-Jacobsen, EZGO, Timberwolf, Rotadairon en Redexim. In die job ondersteun ik de dealers en ben ik het aanspreekpunt voor klanten. Dat gaat van beurzen mee organiseren en offertes maken, tot dealers helpen om bestekken te maken en de markt opvolgen op vlak van concurrentie. Deze informatie breng ik dan naar de dealers over om hen sterker te maken op vlak van verkoopargumentatie.'

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

Tom: 'Na mijn studies heb ik tien jaar meststoffen verkocht. Een leuke job met veel afwisseling maar door de strengere milieuwetgeving ging de verkoop jaar na jaar achteruit. Ik had van jongs af aan al interesse in mechanisatie voor tuin- en parkmachines en zo kwam ik via een vacature bij mijn huidige werkgever.'

GTP: 'Wat zijn de leuke dingen binnen je job?'

Tom: 'Voor mij is dat in de eerste plaats de afwisseling en de

gelegenheid om met verschillende types mensen in contact te mogen komen: openbare besturen, tuinaannemers, greenkeepers, boomverzorgers, enz... Nog een ander pluspunt is dat wij op financieel vlak gewaardeerd worden voor de extra inspanningen die we doen. Een ander punt waar ik het voor doe is dat we met een groep mensen binnen het bedrijf samen naar een resultaat op lange termijn werken. Tot slot geniet ik ervan als ik dealers kan motiveren en klanten terugzie die jaren na hun aankoop een tevreden gevoel hebben.'

GTP: 'En de minder aangename?'

Tom: 'We hebben op bepaalde momenten van het jaar geen vaste uren en regelmatig weekendwerk met beurzen. De opkomst van gsm en mail hebben tot gevolg dat de mensen verwachten dat we op elk moment van de dag bereikbaar zijn; dat doet soms de scheidingslijn tussen werk en rust vervagen. In zekere zin hangt er toch altijd een beetje stress om ons verkoopobjectief te halen tegen het einde van het jaar. Een ander nadeel is het feit dat je voor je resultaat ook mee afhankelijk bent van anderen; bv. van de servicemensen van je bedrijf, van je leveranciers, enz...'

GTP: 'Wat zou je doen mocht je deze job niet hebben?'

Tom: 'Dan was ik hoogstwaarschijnlijk in het onderwijs gestapt.

Ik had twee nonkels die tuinarchitect waren; dat zou eigenlijk mijn eerste keuze geweest zijn. Mijn moeder en zus stonden in het onderwijs en ikzelf koos voor regentaat tuinbouwtechnologie. Onderwijs en tuinbouw: die combinatie zat er van in het begin al in.'

GTP: Wat is je grootste droom?'

Tom: 'Alle klanten tevreden kunnen stellen. Ik dacht er vroeger aan om zelf een merk van machines te importeren, maar nu ik zie wat dat allemaal met zich meebrengt dan ben ik blij dat ik die stap niet gezet heb. Een job als productmanager die de technische informatie moet overbrengen naar dealers zou mij ook wel liggen.'

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

Tom: 'In de verkoop zou ik mensen aanraden om niet naar de omzet en de verkoop in de eerste plaats te kijken. De producten die wij verkopen zijn dure investeringsgoederen en daar primeert de vertrouwensrelatie op lange termijn. Machines zijn geen deur-aan-deurproduct. Wie gaat voor menselijke contacten, gekoppeld aan de mogelijkheid om creatief te zijn en die met de nodige vrijheid om kan, kan ik een job als de mijne alleen maar aanraden.' ■