Interview met Madelon Spaan

“Een profiel is slechts een profiel; het gaat om de persoon erachter”



De kunst om verder te kijken dan een cv of LinkedIn-profiel. Dat is de toegevoegde waarde van een recruiter, stelt Madelon Spaan, senior recruitment consultant bij Compagnon. ‘Selectie blijft echt mensenwerk.’

Hoe ben je in het vak terecht gekomen?

‘Ik ben aanvankelijk in de breedte in het vak ontwikkeld. Ik was HR-adviseur bij Achmea. Door veranderingen in de organisatie ben ik op een gegeven moment op zoek gegaan naar een andere baan.

En zo kwam ik in 2005 als kandidaat bij Compagnon terecht. Gewoon, om eens te kijken wat we voor elkaar konden betekenen. Ik had er nooit over nagedacht daar ook te gaan werken. Maar na een gesprek met een consultant bleken er toch veel aanknopingspunten.’

En verder?

‘Werving en selectie was onderdeel van mijn werk als HR-adviseur. Maar in de arbeidsbemiddeling had ik nog niet eerder gewerkt. Maar mijn HR-achtergrond hielp en ik ontwikkelde me snel in de rol van consultant in het team in Amsterdam. Daar heb ik mogen helpen de vestiging verder te ontwikkelen. De markt was goed, wij groeiden snel. Maar in 2008, 2009 brak een moeilijke tijd aan en vertrok ik bij Compagnon. Ik ben daarna in het HR-bemiddelingsvak verder gegaan bij kleinere partijen.’

‘In 2019 begon ik te twijfelen. Paste de omvang van mijn werkomgeving nog wel bij me? Ik wilde weer onderdeel uitmaken van een groter team, groter bedrijf met meer dynamiek. Zo kwam ik weer met Compagnon- directeur Frank Roders in gesprek, die al vaker had gevraagd of ik wilde terugkomen. Zo is het gekomen.’

‘ In 2019 begon ik te twijfelen. Paste de omvang van mijn werkomgeving nog wel bij mij?’

En nu?

‘Vanaf 1 maart 2020 werk ik nu weer in team Amsterdam. Een rare tijd natuurlijk om te beginnen, tijdens de eerste lockdown. Ik was op zoek naar een groter team om mij heen. Zat ik wéér alleen aan de keukentafel... Maar gelukkig voelde ook weer veel hetzelfde en ben ik uiteindelijk goed geland.’

‘ Open, toegankelijk, goed communiceren met de doelgroep. Ik voel me hier echt thuis.’

Waarom Compagnon?

‘Compagnon staat voor mij voor vernieuwing. We werken hier met nieuwe tools, en nieuwe trends in recruitment. Compagnon is open, toegankelijk, actief in de markt en communiceert goed met de doelgroep. Ik voel me daarbij echt thuis.’

‘Je krijgt hier bovendien ruimte om jezelf te ontwikkelen. Naast je rol als accountmanager en consultant richt ik mij ook op de ontwikkeling van onze project professionals waaraan ik leiding geef, hetgeen een extra dimensie geeft aan de rol’.

Wat zie je veranderen in het vak?

‘Het vak heeft verschillende veranderingen doorgemaakt, een belangrijke was de komst van LinkedIn rond 2005. Anno 2022 is het natuurlijk ondenkbaar dat je als recruiter géén LinkedIn-account hebt. Er wordt steeds meer gewerkt vanuit data, profielen eruit halen, gedrag eruit opmaken, dat is de laatste jaren echt toegenomen. Er wordt wel eens gezegd dat recruitment een uitstervend vak is, maar kijk vandaag eens naar de markt. Er is nog nooit zo’n grote vraag geweest naar recruiters.

‘Wat ook heel sterk veranderd is: de HR-markt is flexibeler geworden. Min of meer gedwongen door de economie zijn kandidaten makkelijker van vast naar tijdelijk werk gegaan en andersom.

Wat is je tip voor recruiters en consultants?

‘Je kunt beschikken over een database, maar het gaat om het werkelijk kennen van de mensen. De persoon met zijn of haar wensen maakt het profiel pas compleet. Daar zit, denk ik, je toegevoegde waarde als recruiter. Het verschil zit hem erin dat wij de mensen die we bemiddelen ook echt kennen, we weten wat ze willen, luisteren en vragen door. Daar krijg je een rijk profiel van. Waardoor je steeds beter in staat bent de juiste match te maken voor zowel kandidaat als opdrachtgever. Bij mij gebeurt dit proces in mijn hoofd, niet in de eerste plaats door een search in de database. Dus mijn tip is: luisteren, oprecht interesse hebben in beide kanten en je netwerk optimaal benutten.’

‘Kort gezegd, aan het apparaat dat we als recruiter hebben zitten maar twee knoppen: die van de kandidaat en die van de opdrachtgever. Het is de kunst die continu op elkaar af te stemmen. Ze verdienen allebei evenveel aandacht. Ik voel me echt de intermediair tussen die twee, probeer constant de balans te bewaken.’

‘ Als recruiter kun je maar aan twee knoppen draaien: die van de kandidaat en die van de opdrachtgever.

Wat vind je het leukst aan dit vak?

‘Als de kandidaat precies vindt wat hij of zij zoekt, en als de opdrachtgever datzelfde gevoel heeft over de kandidaat, dan heb je het denk ik goed gedaan. Dat geeft voldoening. Ik adviseer kandidaten ook altijd zolang mogelijk vast te houden aan hun wensenlijstje. En als dat dan lukt, is dat natuurlijk heel leuk.’

‘ Met betrekking tot mijn eigen loopbaan kijk ik niet zover vooruit.’

Wat is het mooie aan HR-mensen bemiddelen?

‘Als je dat proces dat ik hiervoor schetste goed managet, dan komen mensen voor een volgende stap ook bij je terug. Dat vind ik het allerleukst aan bemiddelen in HR: dat je mensen in verschillende fases verder kunt helpen en zo steeds beter kunt matchen. Dat je mensen echt kunt volgen. En dat de kandidaat van nu de opdrachtgever van straks kan zijn.’

Waar zie je jezelf over 5 jaar?

‘Dat is lastig te zeggen, de ontwikkelingen in dit vak gaan zo snel. Met betrekking tot mijn eigen loopbaan kijk ik niet zover vooruit. Ik vind op dit moment omgevings- factoren erg belangrijk. Nu heb ik het naar mijn zin en kan me nog steeds ontwikkelen. Ik krijg de ruimte om team Amsterdam verder uit te bouwen want we zijn aan het groeien. Kortom; er is nog zoveel te doen...’

Wat zie je nu veranderen in de markt?

‘Een bijzondere tijd. Wat we nu zien is ongekend, een enorme krapte op markt en onze positie daarin. De behoefte aan ondersteuning vanuit bureaus is groot. Het lukt bedrijven steeds minder om de juiste mensen te vinden. De kandidaat heeft het voor het zeggen. De salarissen lopen op, de kandidaten kunnen kiezen. Dat vergt een goede begeleiding van het proces om uiteindelijk toch steeds weer de goede kandidaten uit de markt te halen. Ons netwerk werkt nu optimaal.