

Net-niet-winnaar Nard van den Berg 'Heel veel netwerken'

Nard van den Berg maakt snel carrière bij zijn werkgever Victoria Mengvoerders. In 2004 begon hij er als bedrijfsadviseur rundvee, in 2008 werd hij bevorderd tot assistent-verkoopleider. Dat is toch wel bijzonder: de jongste van de tienkoppige buitendienst stuurt het team mede aan. Van den Berg houdt ervan om naast zijn advieswerk meer om handen te hebben. "Ik denk graag mee over het beleid van dit bedrijf, over de invulling van ons commerciële stuk en de oplossingen op probleembedrijven. En uiteraard het motiveren van de buitendienst." Het zijn taken die hem liggen. En dat geldt niet voor iedere adviseur.

Van den Berg houdt van de discussies met de veehouders, van het maken van plannings, het meedenken met bedrijfsstrategieën, het uitzoeken van alles wat er komt kijken bij bijvoorbeeld een nieuwe stal of de arbeidsorganisatie op een groot bedrijf. Zijn kennis houdt hij op peil door vooral veel te bellen en te netwerken. "Ik bel veel naar klanten en volg de ontwikkelingen op hun bedrijven. Maar ook bespreek ik veel met externe deskundigen, zoals accountants, dierenartsen, milieuadviseurs en premixfabrikanten." Op deze partijen doet hij ook een beroep voor de bijscholing van 'zijn' buitendienst.

Opleiding en werk

Grote voerfirma's hebben vaak uitgebreide opleidingsprogramma's, het relatief kleine team van Victoria Mengvoerders beschikt niet over de mogelijkheden voor een opleidingsklas voor beginnende adviseurs. In zijn begintijd liep Van den Berg vooral mee met ervaren collega's, om de gesprekstechnieken onder de knie te krijgen. Ook volgde hij de commerciële training 'Succesvol verkopen'. De meitelling invullen was zijn eerste taak, prima om mee te beginnen. Ook ging hij pionieren. "Dat was in het begin erg lastig", geeft Van den Berg toe. "Je hebt nog niet zoveel kennis en contacten, maar het is een prima leerschool om ervaring op te doen." Van den Berg houdt van de beperkte schaal van zijn voerbedrijf, dat houdt de lijnen kort, de betrokkenheid groot en het werk veelzijdig. Inmiddels is hij een hoop kennis en ervaring rijker. Welke adviezen heeft hij voor jonge bedrijfsadviseurs die net van school komen? Van den Berg: "Kies binnen het bedrijf zelf een paar ervaren adviseurs uit, met wie je wilt meelopen. Daarna is het vooral een kwestie van gewoon aan de slag gaan." En waarin schuilt vervolgens het succes? Van den Berg: "Je verplaatsen in de klant en de goede vragen stellen. Bijna alle mensen vertellen graag. Wees objectief en heb niet meteen je oordeel klaar. Eerst komt een grondige analyse, daarna pas de oplossing."



NIET TE SNEL OORDELEN

Wees objectief en heb niet meteen je oordeel klaar. Eerst komt een grondige analyse, daarna pas de oplossing.

Foto: Geesje Rotgers

CV Nard van den Berg

Naam	Nard van den Berg
Leeftijd	27
Bedrijf	Victoria Mengvoerders
Functie	assistent-verkoopleider
In dienst	2004
Opleiding	HAS Den Bosch, veehouderij
Overig	runt melkveebedrijf samen met vriendin en ouders (85 koeien)