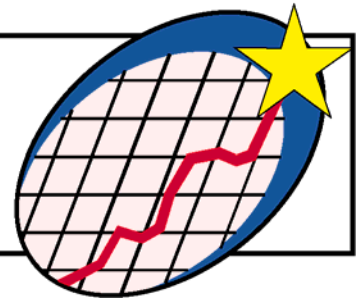


# SYNTEX & ENDEAVOUR

CHANGE FACILITATORS™

— The Best Way to Cope With Change is to Help Create It —

## ***Sales Indicator***



## **Vertrouwelijk Management Rapport van de Match met het Functieprofiel**

VOOR

**Anny Maasie**

Woensdag 2 mei 2007

**Syntex & Endeavour nv/sa**

**Veldstraat 46**

**Begijnendijk, B-3130**

**+32 16 537853**

Tel +32 16 537853  
Fax +32 16 537602  
E-mail info@syntex.be

SYNTEX & ENDEAVOUR nv  
Veldstraat 46-50 B-3130 Begijnendijk  
www.syntex.be VG.535/B Ger. Arr. Leuven

RPR 0460.958.648  
BTW BE 460.958.648  
KBC 733-0148140-51

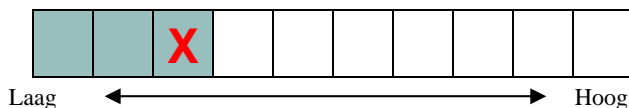
## Sales Indicator Samenvatting

### Match met Functieprofiel: Demo Profile

Match met de functie in procenten  **66%**

#### Competitiegerichtheid

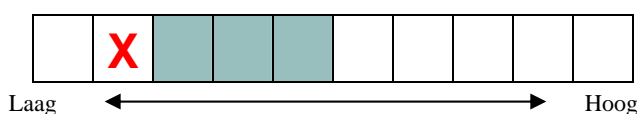
- Terughoudend
- Niet confronterend
- Coöperatief



- Overtuigend
- Vol vertrouwen
- Assertief

#### Zelfvertrouwen

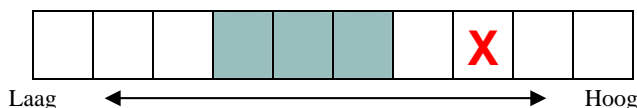
- Wordt graag ondersteund
- Waardeert richtlijnen



- Onafhankelijk
- Individualistisch

#### Vasthoudendheid

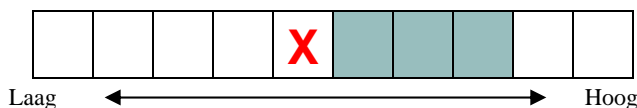
- Flexibel
- Ontvankelijk
- Beperkte nazorg



- Vasthoudend
- Standvastig
- Koersvast

#### Energie

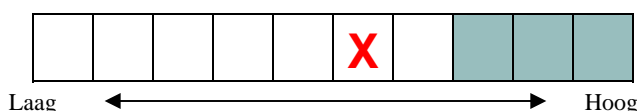
- Systematisch
- Rustig tempo
- Lijdzaam



- Veel geduld
- Spontaan
- Hoog tempo

#### Commerciële Gedrevenheid

- Ontspannen
- Bescheiden
- Procesgericht



- Zet in op succes
- Resultaat gericht
- Intrinsiek gemotiveerd

De gearceerde vakken geven de range aan van de karaktereigenschappen die door uw organisatie als model voor dit functieprofiel is genomen.

Het teken geeft de score aan van de kandidaat.

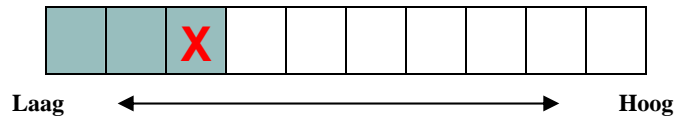
De waarheidsgehalteschaal geeft aan of de kandidaat de test oprecht en eerlijk heeft afgelegd. De range van deze schaal loopt van 1 tot 9, hoe hoger de score des te groter de waarheid wordt benaderd.

**De score op de Waarheidsgehalteschaal in deze test is 9**

## Kwaliteiten om succesvol te zijn in een commerciële functie

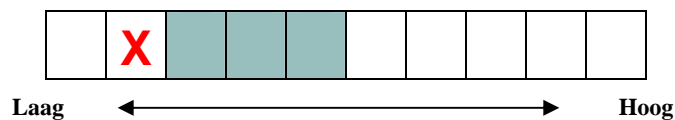
Dit gedeelte geeft de resultaten van Anny Maasie in detail. Voor iedere kwalificatie krijgt u de range van het functieprofiel en de score. Als resultaat krijgt u het commentaar dat het resultaat is van de vergelijking van deze twee zaken voor haar leidinggevende. Valt de score buiten de range van het Functieprofiel dan wordt u van additionele informatie voorzien.

### Competitiegerichtheid



- Het zal enige oefening en herhaling van haar vergen, om zich voor te bereiden op het maken van zelfverzekerde presentaties voor een groep onbekenden. Probeer zoveel mogelijk begeleiding aan te bieden of vraag andere teamleden te helpen met haar verdere ontplooiing in deze taak.
- Zij is niet erg geneigd om anderen te domineren of op een indringende manier hun mening te beïnvloeden. Haar lage competitiegerichtheid zal eerder resulteren in aarzeling om anderen te confronteren of om ideeën van anderen te beïnvloeden.
- Zij is eerder bereid om achter een goed plan te gaan staan dan anderen te vragen om haar te volgen. Zij kan kwetsbaarheid tonen als wordt gevraagd de leiding te nemen.
- Zij kan bij anderen overkomen als rustig of onpartijdig in haar uitlatingen ondanks de mogelijkheid dat zij er uitgesproken meningen op na houdt. Bij sommige gelegenheden moet u direct naar haar mening vragen; dit kan ook positief uitwerken op de wijze hoe zij zich uitdrukt bij klanten.

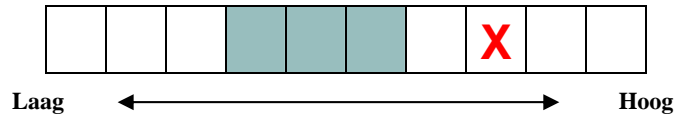
### Zelfvertrouwen



Op de schaal van Zelfvertrouwen scoort Anny Maasie lager dan het Functieprofiel aangeeft. Dit betekent dat haar neiging om bij leidinggevendenden te rade te gaan groter is dan succesvolle personen in deze functie. Zij zal problemen hebben om onafhankelijk en vindingrijk te moeten werken. Uit gesprekken moet duidelijk worden of de functie voor Anny Maasie niet te uitdagend is en zal leiden tot frustraties en afname van haar prestaties.

- Het is zelden een probleem voor haar om met een oplettende leidinggevende om te gaan. U zult weinig problemen ondervinden indien u haar prestaties en doelstellingen direct aanstuurt.
- In een omgeving zonder echte structuren, zal zij eerder gefrustreerd raken dan normaal. U zult er alles aan moeten doen om gestructureerde doelstellingen onderdeel te laten uitmaken van haar werkervaring.
- Het kan frustrerend voor haar zijn om met een afstandelijke en onbereikbare leidinggevende om te moeten gaan. U zult alles in het werk moeten stellen om haar in haar functie te ondersteunen.
- Zij zal waarschijnlijk het beste presteren als de leidinggevende specifieke doelen voor haar stelt. Zij kan zelfs al te afhankelijk zijn voor dit type werk.

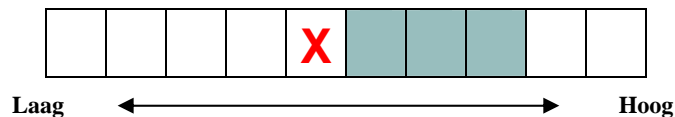
## Vasthoudendheid



Op de schaal van Vasthoudendheid scoort Anny Maasie boven het Functieprofiel. Dit betekent, dat haar capaciteit om zaken te doorgronden groter is dan de positie vereist en dat zij mogelijk gefrustreerd zal raken als deze functie wordt aanvaard. Uit gesprekken met haar zal moeten blijken of door de vereisten van de baan haar motivatie en prestatiedrang wel voldoende blijven behouden.

- Zij stelt er eer in de verwachtingen van haar leidinggevende te overtreffen, ondanks het aantal uren die hierin zijn gaan zitten. Zij is regelmatig te porren om extra taken op zich te nemen en geeft zelfs aan dat de motivatie in het gedrang komt bij onvoldoende werkdruk.
- Als het bereiken van een doel stress veroorzaakt onder de teamleden zal zij zonder aarzelen doorgaan. Haar standvastigheid kan worden gebruikt als een motiverend element onder uw begeleiding.
- Vaak zal zij zichzelf ertoe blijven zetten om tot resultaten te komen, waar anderen al hebben besloten te stoppen omdat het risico van falen te groot is. Haar vastberadenheid zal van tijd tot tijd door u moeten worden beoordeeld om er zeker van te zijn, dat haar gedrevenheid en doelgerichtheid niet ongegrond zijn.
- Zij is bereid een uitdaging aan te nemen, zelfs als falen een mogelijk gevolg daarvan is. Beloon haar beslissing t.a.v. haar gezonde instelling voor het nemen van risico's.

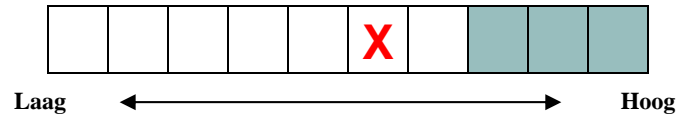
## Energie



Terwijl Anny Maasie op de Energieschaal scoort als de meeste andere mensen, is dit toch onder het Functieprofiel dat is aangegeven. Dit betekent dat haar capaciteit om onder een hoge werkdruk te presteren wat minder is dan hier wordt vereist. Door goed door te vragen zou wel eens naar voren kunnen komen dat de positie voor Anny Maasie te uitdagend is en kan leiden tot frustraties en een afname van haar prestaties.

- Als de opgedragen taak een niet onbelangrijk deel van haar aandacht vergt, dan heeft zij de neiging om nog meer te bereiken. Het handhaven van een vast patroon om doelstellingen op te stellen, zal effectief voor haar uitpakken.
- Als haar situatie alleen af en toe onderbrekingen toelaat, dan is zij op haar best. Als er een werkomgeving kan worden gecreëerd met af en toe wat afleiding, dan zal dat aan haar effectiviteit bijdragen.
- Zij zal de voorkeur geven aan bureauwerkzaamheden boven werkzaamheden die steeds op andere locaties plaatsvinden, maar zij beschikt wel over voldoende energie om aan de meest voorkomende verplichtingen te voldoen. Haar mate van energie voldoet in de meeste situaties, maar zij kan uw ondersteuning nodig hebben in situaties van grote druk.
- Het kan voor haar belastend zijn om ineens meer verantwoordelijkheden te nemen dan zij gebruikelijk draagt. Het scheppen van een ordelijke aanpak voor haar kan een belangrijk uitgangspunt voor u zijn.

## Commerciële Gedrevenheid



Anny Maasie heeft boven het gemiddelde gescoord op de schaal van Commerciële gedrevenheid en net onder het Functieprofiel. Haar mogelijkheden om gedurende langere tijd commercieel gedreven te blijven zal wat beperkt kunnen zijn. Bied begeleiding aan waar nodig. Ga in gesprekken na of bij haar successen op dit gebied in het verleden, in vergelijkbare functies, er sprake was van een hoog niveau van commerciële gedrevenheid.

- Normaliter zal zij snel proberen om een probleem op te lossen en niet verstrikt te raken in details die voorschrijven hoe in geval van nood zou moeten worden gehandeld. U zult zien dat zij snel handelt als plotseling zich een netelige situatie voordoet. Er worden dan slechts weinig woorden door haar met u gewisseld over de manier van handelen in een crisissituatie.
- De kans om te winnen zal voor haar opwindender kunnen zijn, dan de erkenning dat haar klanten tevreden zijn. Het valt te betwijfelen dat zij niet geïnteresseerd is in uitstekende service; haar grootste motivatie is echter de uitdaging om te winnen.
- Zij geniet ervan invloed te hebben in haar relaties met anderen, maar soms kan dit het uitwisselen van informatie met anderen afsnijden. Probeer waar mogelijk te bemiddelen als haar dominantie hiertoe aanleiding geeft. Moedig, op een voor de anderen acceptabele wijze, tegelijkertijd haar vaardigheid aan om klanten te beïnvloeden.
- Zij heeft de neiging om heel handig met een hoeveelheid taken tegelijkertijd om te gaan met een minimale kans op stress. Dit is een duidelijk voordeel in een situatie waar een hoog tempo is vereist, maar kan ook tot frustraties leiden als zij voldoende uitdagingen krijgt.

## Kritische Commerciële Gedragsvariabelen

Dit gedeelte geeft zeven commerciële gedragsvariabelen weer, die zijn ontwikkeld uit een combinatie van commerciële kwalificaties om succesvol te zijn in een commerciële functie. Ze worden als heel belangrijk gezien om succesvol te zijn. De uitkomsten die worden verkregen zijn van toepassing op Anny Maasie.

### HET BENADEREN VAN NIEUWE KLANTEN

Anny Maasie begrijpt de noodzaak om te acquireren en is bereid om daar haar energie in te stoppen. Zij presteert effectiever als de structuur om te acquireren door haar organisatie wordt aangegeven. Zij moet consequent met opgedragen taken bezig blijven en zoveel mogelijk informatie uit een prospect halen.

### DE KOOP SLUITEN

Anny Maasie is meer een persoon die zich beter thuis voelt in de eindfase van een verkooptraject waarbij de klant weet waar hij naar op zoek is. Zij is dus niet iemand die graag veel druk uitoefent bij het tot stand brengen van de verkoop. Zij zal echter wel een bevredigende deal willen afsluiten. In feite zal zij zolang dat noodzakelijk is met een prospect blijven communiceren totdat er een definitief antwoord is, gebruikmakend van haar eigen verkoopstijl, dus zonder druk uit te oefenen. Zij is behoorlijk gedreven en wordt gemotiveerd door het proces van een koop sluiten.

### WEERSTAND TEGEN TELEFONISCHE ACQUISITIE

Haar redelijk hoge energieniveau zal haar commerciële gedrevenheid versterken en haar in staat stellen om te doen wat er, met een behoorlijke inzet, gedaan moet worden. Omdat zij van nature graag samenwerkt zal zij graag bouwen aan relaties met personen en dat kan handig zijn bij het overwinnen van weerstand tegen telefonisch acquisitie. Teamspelers kunnen haar helpen om haar weerstand tegen deze vorm van acquisitie weg te nemen. Een deel van haar motivatie om deze weerstand het hoofd te bieden zal komen uit haar gedrevenheid.

### ZELFSTARTEND

Als er weinig afleiding is in de werkomgeving zal Anny Maasie een gemiddelde efficiëntie ten toon spreiden bij het zelf op gang komen, ervan uitgaande dat supervisie en begeleiding beschikbaar zijn. Haar tempo is enigszins afgemeten en doordacht, en komt het best tot zijn recht in een stap voor stap benadering. Anny Maasie presteert waarschijnlijk het best als een leidinggevende voor haar doelen bepaalt die gehaald moeten worden. Het is zelden een probleem voor haar om met een oplettende leidinggevende om te gaan. Haar gedrevenheid is goed en kan aangewend worden om de efficiëntie bij het zelfstandig opstarten te vergroten.

### TEAMGERICHTHEID

Als er een persoon in het team uit zichzelf de leiding neemt, dan heeft Anny Maasie daar minder problemen mee dan anderen. Het gebeurt zelden dat motivatie van buitenaf, zoals de

inspiratie van haar manager, moet komen om haar aan de gang te houden. Anny Maasie wordt vanuit zichzelf gemotiveerd dankzij een sterke commerciële gedrevenheid. Zij zal soms anderen motiveren en staat toe dat voor leiderschap en organisatie van het team een meer competitief en assertief persoon wordt gekozen. Anny Maasie heeft de structuur van de groep nodig vanwege haar relatief geringe zelfvertrouwen.

## OPBOUWEN EN ONDERHOUDEN VAN RELATIES

Anny Maasie heeft behoefte aan een betrouwbare methode en aan specifieke doelstellingen om relaties met klanten aan te gaan. En haar energievoorraad zal van tijd tot tijd moeten worden bijgetankt. Haar tempo is enigszins afgemeten en doordacht, en zij onderhoudt haar relaties op een behoedzame wijze. Echter, terwijl het consequent onderhouden van relaties met klanten stress kan veroorzaken bij haar teamleden zal Anny Maasie gestaag doorgaan. Tijdsdruk of kleine tegenslagen zullen haar besluitvaardigheid zelden beïnvloeden, zelfs als zij er de voorkeur aangeeft in haar eigen, gestage tempo door te gaan waardoor fouten kunnen worden vermeden of waarbij haar energieniveau niet wordt overbelast.

## HONORERINGSVOORKEUR

Anny Maasie is vanuit zichzelf gemotiveerd en neemt het voortouw om ook anderen aan te moedigen. Zij voelt zich het beste thuis in een systeem waarbij zij als lid van een team wordt beloond. Met dit in gedachten, de motiverende elementen bij succesvolle deals zullen voor haar de grootste beloning zijn. Maar ook het verlenen van service die zij klanten biedt is essentieel. Haar competitiegerichtheid is subtiel en het is waarschijnlijker dat zij het teambelang boven de onderlinge competitie stelt.

**Attentie:** Deze functiemodel match kan antwoord geven op de vraag hoe uw beste medewerkers uit het Sales Indicator onderzoek komen. De rapporten laten zien hoe de individuele scores matchen met de functieprofielen die u hanteert. Een continue aanpassing van het functieprofiel is heel belangrijk, omdat dit de behoeftes van het bedrijf en de bedrijfscultuur weergeeft.

Als u het rapport gebruikt voor het nemen van een beslissing om iemand aan te nemen of te promoveren, houd er dan rekening mee dat u dit niet zwaarder laat wegen dan pakweg 1/3 in het totaal.