

# Fase 2. De Avonturier

## Het vormgeven van jouw loopbaan



Je hebt een prettige carrièrestart gemaakt, maar na een tijdje bekruipt je een gevoel van onbehagen. Is deze baan wat ik wil? Deze vraag komt steeds meer voor bij carrière starters, die in hun eerste of tweede baan zitten. Of bij mensen die burn-out zijn geraakt. Steeds meer jongeren kiezen ervoor om een loopbaan coaching programma te volgen. Een programma waarin je kunt ontdekken wat je echt wilt en wat vormgeeft aan jouw loopbaan.

### Bob heeft een dilemma

Bob is inmiddels 30 jaar oud. Hij neemt weer contact op met John en legt hem zijn dilemma voor. Zijn huidige baan is okay; het verdient goed, maar geeft hem geen bevrediging meer. Bob is gepolst voor een managementfunctie, maar hij twijfelt of hij de wereld van digitalisering nog wel zo leuk vindt. John heeft een heel duidelijk advies. 'Ga doen wat je echt leuk vindt.' Eigenlijk wist Bob dat al, want hij ziet dagelijks hoe fris en vrolijk Jip uit haar werk thuis komt.

Zijn probleem is dat hij nog steeds niet kan verwoorden wat zijn echte ambitie is, wat hem drijft of motiveert. Een volgend advies van John is om zijn zelfanalyse te herschrijven; nu met de ervaringen van zijn eerste baan. Hij bespreekt deze vernieuwde zelfanalyse met John en door deze gesprekken komt Bob tot het inzicht dat zijn talent ligt op twee terreinen: leiding geven aan mensen (hij was voorzitter van zijn studentenvereniging, en aanvoerder van zijn voetbalteam) én het methodisch samenwerken tussen disciplines (hij heeft bedrijfskunde gestudeerd). Daarnaast ontdekt Bob zijn grote interesse in bedrijven die richting geven aan de toekomst, die nieuwe producten of diensten ontwikkelen. Bob vindt het bovendien belangrijk dat hij zich continue kan ontwikkelen in zijn werk.

### Openstaan voor alle mogelijkheden

Hij wordt gestimuleerd om de tijd te nemen om zich open te stellen voor alle mogelijkheden. Bob gaat praten met mensen in zijn eigen omgeving en uit het netwerk van John. Hij wordt van de ene naar de andere persoon verwezen. Er ontstaat een waardevol netwerk van mensen die hem inspireren. Het wordt hem steeds duidelijker dat hij echt wilt werken voor een bedrijf dat vorm geeft aan de toekomst; mobile telefonie, elektrische auto's, computerchips etc. Hij wordt geattendeerd op een bedrijf dat drones produceert. Dit internationaal opererende bedrijf, Drone Opportunity's Ltd., in het kort aangeduid als DO, zoekt leidinggevend en commercieel talent, dat helpt de internationale dronemarkt te ontwikkelen. Hij informeert naar de actuele mogelijkheden en wordt uitgenodigd voor een oriënterend gesprek.

### Waarom wil je hier werken?

Een vraag die hij tot voor kort niet goed kon beantwoorden, maar nu wel: "Ik wil graag met

mensen werken in een omgeving die vorm geeft aan de toekomst. Ik heb leidinggevende ambities en heb begrepen dat jullie organisatie op zoek is naar leiders voor de toekomst. Ik ben benieuwd naar de business opportunity's met uw dronetechnologie." Er ontstaat een open gesprek, waarbij de toekomstplannen van DO worden besproken en potentiële carrièremogelijkheden in Nederland en internationaal.

### **Nieuwe bestemming gevonden**

Bob krijgt een mooi arbeidscontract aangeboden. Hij begint te werken als accountmanager waardoor hij de dynamiek van de dronemarkt en de klanten goed leert kennen. Als hij deze baan goed doet, kan hij leiding gaan geven aan een team accountmanagers. Hij kan zich zo in de komende jaren klantgericht en mensgericht ontwikkelen, op weg naar grotere verantwoordelijkheden.

### **Een ervaring rijker**

Bob was indertijd blij met zijn baan in planning & control. Hij kon zijn financiële kennis uit zijn studie bedrijfskunde goed gebruiken in deze eerste baan. De wereld van ICT en digitalisering was hot en gaf hem groeimogelijkheden naar managementfuncties. Hij werd heel goed betaald, maar na verloop van tijd bleek dat hij dit werk niet echt leuk vond: te veel cijfers en te weinig dynamiek. John heeft hem heel duidelijk het advies gegeven: "Ga doen wat je leuk vindt." Bob is niet over een nacht ijs gegaan; hij heeft goed in de spiegel gekeken en veel verschillende mensen gesproken. Dat proces heeft hem de commerciële baan opgeleverd bij DO. Werken met mensen en klanten, moderne producten die vorm geven aan de toekomst en meer dynamiek. Hij is vol vertrouwen dat hij nu zijn plekje heeft gevonden.

### **En Jip? ... A woman, still on her mission**

Intussen heeft Jip het nog steeds naar haar zin als familie- en erfrechtadvocaat. Zij heeft al promotie gemaakt en het is de bedoeling dat zij partner wordt in dit advocatenkantoor. Dat wil zij wel, maar alleen op voorwaarde dat zij met haar cliënten kan werken... geen managementrollen voor haar. Jip weet wat ze wel en niet wil!

### **De Avonturier in de praktijk!**

---



#### **Coen Vermeer**

Supporting businesses with their digital transformation journey

*"Een carrière moet in mijn ogen een avontuur zijn, een extensie van hoe je bent als persoon. Na een ondernemend avontuur was ik weer toe aan een nieuwe missie. Middels mijn traject bij Van Ede & Partners heb ik daar goed over kunnen nadenken, en de jarenlange ervaring van de coach is dan een fantastisch hulpmiddel. Niet makkelijk, wel enerverend - en leerzaam! Zo één waar je elke dag energie van krijgt. Dit traject heeft me op dat pad gebracht, en als je eenmaal dat aha-moment bereikt, dan is dat ontzettend rewarding."*