

“Wil je weten of BMN bij je past? Bel dan gerust!”

02-09-2021 14:47



“Toen mijn interim-klus bij BMN na een half jaar afgelopen was, baalde ik als een stekker.” Dat zegt Doriënne Roovers-Plum over haar kennismaking met BMN Bouwmaterialen. Toen ze een jaar later teruggevraagd werd, had ze inmiddels voor het eerst in haar leven een baan in Maastricht, een kwartier van haar huis af. Maar ze twijfelde geen seconde. “De dynamiek binnen de bouwsector was me zo goed bevallen en de sfeer binnen BMN en het bedrijfs-DNA zijn zo goed. Ik had eigenlijk niet eerder door hoe belangrijk dat is voor een fijne baan. Nu sjees ik het hele land door, maar heb ik er iedere dag plezier in. Ik ga met energie werken en kom vol energie weer thuis.”

“Gewoon bellen”

Dat persoonlijke verhaal vertelt ze aan iedereen die haar belt. Doriënne is namelijk recruitment manager voor BMN Bouwmaterialen. In die functie is ze iedere dag – en de hele dag – bezig met het werven van goede mensen voor BMN. Ten eerste via het plaatsen van vacatures. En ten tweede via heel veel gesprekken, telefoontjes, mailtjes, app’jes en LinkedInberichten. “Ik wil iedere week minstens 100 contacten hebben. En dat lukt aardig. Als mensen benieuwd zijn naar BMN en willen kijken of er een match is, kunnen ze ons altijd benaderen. Dus bel me gerust, hè? Gewoon doen!”, zegt ze enthousiast.

Harde en zachte criteria

Voor de BMN-recruiter is het duidelijk. De bouwmaterialenhandel heeft veel concurrentie op de arbeidsmarkt. Bovendien zoeken werkgevers vaak mensen die al ervaring hebben, dus vissen ze vooral in elkaars vijver. “Daarom kijken wij vooral naar je persoonlijke eigenschappen. Heb je de competenties en de ambitie om je te blijven ontwikkelen. Wil je leren? Kun je leren? Ben je iemand die het roer van zijn carrière in eigen hand neemt? Dan hebben we je veel te bieden.” Doriënne schept niet graag op, maar benadrukt wel dat BMN Bouwmaterialen een van de toppers op haar gebied is. Met een uitgebreid netwerk van vestigingen, in bouwmaterialen én ijzerwaren, sterke moeder BME achter zich, is het een bedrijf met volop kansen.

Team van specialisten

“Belangrijker vind ik dat we op ieder niveau specialisten hebben. Dat is zó gaaf om te zien. Of het nu gaat over de heftruckchauffeur in het magazijn, de binnendienstman of balieverkoper op de vestiging, een lokale vestigingsmanager, een regiomanager, of een inkoper op het hoofdkantoor tot en met onze directie: ze zijn allemaal belangrijk voor ons bedrijf en de dienst die we leveren aan onze klant. Ieder heeft zijn eigen specialisme en al die specialismen samen vormen TeamBMN, zoals we al onze social media-uitingen ‘hashtaggen’.” Kom je aan boord bij BMN dan stroom je in in de BMN Academie voor een welkomstprogramma. Ook daar maken alle disciplines uit de organisatie met elkaar kennis, de kernwaarden zijn voor iedereen hetzelfde en we vinden het belangrijk dat alle disciplines, niveaus en functies elkaar kennen. Dat helpt in de samenwerking.”

Alle niveaus

Binnen die BMN Academie krijgen BMN'ers allerlei trainingen, workshops en opleidingen aangeboden. Dat varieert van een heftruckcertificaat, tot een producttraining op de vestiging of bij de fabrikant en van de Hibin-vakopleidingen tot en met heel praktische commerciële en verkooptrainingen of een opleiding tot accountmanager. Bovendien heeft BMN ook een MBO- en HBO-trainee-programma waarvoor ze dit jaar meer posities beschikbaar stellen dan ooit: minstens 34.

Lage drempel

Mooi aan de BMN-organisatie vindt Doriënne dat je op allerlei manieren kunt binnenkomen. “Solliciteer gerust op een van onze vacatures. Dan kom je na het eerste contact al snel in contact met de mensen van de vestigingen of de centrale afdeling waar de vacature openstaat. Maar ook als je zo 1-2-3 geen vacature ziet staan voor jou, kun je gerust contact opnemen. Dan kom je bijvoorbeeld met mij in gesprek en zoeken we samen uit of er een match is met mogelijkheden voor nu of voor de toekomst. Dat zijn vaak heel leuke gesprekken en die verlopen in alle discretie. We houden je naam altijd buiten de boeken, dus niemand hoeft er van af te weten. Pas als je expliciet solliciteert en toestemming geeft, ga je het proces in.”



Instroom én doorgroei

“En weet je wat ook mooi is?”, klinkt het enthousiast. “Dat je bij ons zo veel doorgroeimogelijkheden hebt. Een heftruckchauffeur kan hier uitgroeien tot baliemedewerker. Neem Tim die je hier net aan de balie trof, dat is een MBO-trainee die al snel aan de balie stond en nu zijn eigen klanten heeft. Terwijl dat eigenlijk niet standaard is in een rol als baliemedewerker. Zo zie je maar hoe dat hier kan groeien. Of mijn collega Thijs die als recruiter begon en nu accountmanager is in Amsterdam. Precies zo hebben we nu twee vacatures voor vestigingsmanagers in Zwaag en Schagen. Relatief kleine vestigingen waar je goed kun starten. De vestigingsmanagers van daar zijn doorgegroeid naar Hoorn en de ander is meteen – bám – door naar Den Helder”, klinkt het enthousiast. Al helpt dat haar als recruiter natuurlijk niet. Want een interne promotie vult de ene vacature in, maar laat ook weer een andere lege plek achter. “Maakt niets uit, als je ambitieus bent, bieden we je de kans om die stap te maken. Sterker nog, die doorstroom maakt dus dat er weer mooie plekken vrijkomen voor instroom. Dus als je nieuwsgiering bent naar BMN en wel eens wilt weten of je hier zou passen, bel me dan gerust. Heel graag, want we hebben altijd mensen nodig. Altijd.”

BMN Bouwmaterialen, www.bmn.nl, Doriënne Roovers-Plum, 06.83.16.89.86, dorienne.plum@bmn.nl

Redactie