

Hoe profileren managementondersteuners zich online en op de werkvloer? Personal brand-expert Jocelyn Rebbens richt haar telens in deze laatste editie van 2015 op de energieke managementassistente Lilian Breedveld. "Zichtbaarheid heeft alles te maken met intern contact en toegankelijkheid."

'IK BEN DE LINKING PIN'



GECHECKT:
Lilian Breedveld, 34 jaar
managementassistente bij KPMG IT
Advisory

8,5

EERSTE INDRUK

Lilian is deelnemster in een training van mij en komt meteen fris, slim en energiek op mij over. Ze is open en ze schakelt snel. Ze weet waarover ze praat en is doelgericht. Tegelijkertijd zie ik een mooie kwetsbare kant. Tijd voor een spotlight op haar Personal Brand!

Personal Brand volgens Lilian:

Alles eruit halen wat erin zit, de lat ligt hoog, leergierig, doorpakker, kijk verder, sociaal en loyaal, sportief, avontuurlijk, dierenvriend, eerlijk.

NIEUWE RUBRIEK IN 2016! MEEDOEN?

We starten in 2016 met de rubriek 'Zo werk ik'. Jocelyn Rebbens vraagt assistants naar hun zichtbaarheid en duurzame inzetbaarheid op de werkvloer. Wil je meedoen, meld je dan aan bij hoofdredacteur Vera Bot: verabot@vakmedianet.nl.

INTERVIEW

9

Lilian wilde eigenlijk dierenarts worden, maar op de HAVO merkte ze dat de benodigde exacte vakken niet haar topvakken waren. Na de HAVO heeft ze de opleiding MBO managementassistente en de HBO-opleiding Officemanagement bij Schoevers gevolgd en daarmee koos ze bewust voor het secretaressevak. "Ik wil graag professioneel en toegankelijk overkomen. Ik ben de linking pin tussen de werkvloer en het managementteam." Lilian coördineert scherp de processen binnen KPMG en haar afdeling. Zij slaat ook de brug naar het managementteam als iets niet goed gaat. Haar lat ligt hoog en haar doel is dat de kwaliteit op hoog niveau is, van iedereen.

Lilian is als junior secretaresse bij KPMG binnen gekomen en werkt hier inmiddels 11 jaar. Ze heeft veel geleerd van haar eerste baas. "Ik werk hard; daardoor weet ik hoe het werkt in de organisatie, worden lijntjes korter en word je sneller zichtbaar. Zichtbaarheid heeft voor mij overigens niets met bijeenkomsten of bedrijfsborrels te maken, maar met het interne contact en de mate van toegankelijkheid naar elkaar."

'Ik wil me elk jaar verder ontwikkelen'

Een *unique selling point* van Lilian is dat ze proactief is. Hierdoor krijgt ze meer informatie waardoor ze het team en het managementteam optimaal kan ondersteunen. Ze is open en direct in haar communicatie. "Sommige collega's vinden dit confronterend, omdat ik durf uit te spreken wat ik ervan vind en hoe ik de dingen zie. Inmiddels ben ik wat milder geworden in de manier waarop ik dit doe, door bijvoorbeeld intensief te sporten (boksen) heb ik een betere mentale balans gevonden."

Lilian denkt daarnaast mee met haar managementteam, als sparringpartner. Ze maakt zich nieuwe processen heel snel eigen. "Door dit veel te doen, word je er goed in en blijf je een stap voor."

Lilian krijgt als feedback dat ze direct en loyaal is. Ze is snel, vervult een sleutelrol en is de bindende factor in de organisatie. Ze neemt alle verantwoordelijkheid. Hoewel collega's haar toegankelijk vinden, stapt zij niet snel zelf op collega's af. Ze ontvangt graag tussentijdse feedback en krijgt terug dat ze door haar tempo ongeduldig over kan komen.

Het motto dat Lilian van haar oma heeft meegekregen: 'Alles wat je leert, wordt je nooit meer afgenomen!' "Ik wil me elk jaar verder ontwikkelen, omdat mijn uitdaging daar ligt. Ik heb meegedaan aan de training Praktische Psychologie van Management Support en ik zou voor het komend jaar graag een persoonlijk coachtraject aangaan. Ik ben daarnaast benieuwd hoe ik zou presteren in een andere werkomgeving of een ander soort organisatie."

'Mijn doel is dat de kwaliteit op hoog niveau is'



OFFLINE & ONLINE VERSTERKING PERSONAL BRAND

Lilian ervaar ik als zeer professioneel, leergierig, loyaal en een duidelijk Personal Brand. Zij zet zich voor 200% in voor haar werk. Het is heel goed dat zij zich 'benchmarkt' tijdens een training of coaching, zodat zij ervaart wat ze aan talent in huis heeft, naast haar deskundigheid. Want ze steekt met haar 34 jaar aanzienlijk boven het maaiveld uit! En dit kan ze prachtig aanwenden om haar collega's of junioren te coachen. Online adviseer ik enkele accounts of domeinnamen aan te maken, ter bescherming van haar naam. Mede gezien de naamgenoot. Daarnaast mag Lilian online meer van haar deskundigheid en talent delen, omdat het leuk is van haar energie te genieten en van haar te leren.

7

ONLINE CHECK

Lilian is ook online op professioneel vlak duidelijk zichtbaar. Haar LinkedInprofiel is zeer uitgebreid, met een persoonlijke samenvatting en prachtige aanbevelingen. Tevens staat ze op de sites About.me, Yatedo en Connect6. Persoonlijk treffen we minder van haar Personal Brand aan, hoewel ze vertelt een beschermd Facebookaccount te hebben en ik een leeg Pinterestprofiel aantref. Er is echter een Lilianne Breedveld die veelvuldig in beeld komt (poppenbedrijf), wat enigszins verwarring opwekt.

Jocelyn Rebbens is eigenaar van ReBBels en trainer bij Management Support. Ze geeft trainingen, workshops en coaching op het gebied van personal branding, effectieve communicatie en praktische bedrijfspsychologie. Bekijk de trainingen op www.managementsupport.nl/opleidingen. Van haar hand is net een boek verschenen: de Schrijfwijzer Personal Branding.

