

Hoe profileren managementondersteuners zich online en op de werkvloer? Personal brand-expert Jocelyn Rebbens bekijkt deze maand de personal brand van ondernemende directiesecretaresse Hiltje Begieneman. "Ik doe altijd iets extra, dat is voor mij vanzelfsprekend."

'MIJN VISITE- KAARTJE BEN IKZELF'



GECHECKT:

Hiltje Begieneman, 49 jaar
zelfstandig directiesecretaresse, HB
Management Support

8

EERSTE INDRUK

Hiltje ontmoet ik voor het eerst op het NVD-congres. Zij neemt deel aan een van mijn workshops en is toegankelijk en spontaan. Dit ervaar ik ook als ik haar voor het interview uitnodig en vervolgens ontmoet. Ze straalt en ziet er verzorgd uit met een mooie roos op haar vestje. We hebben meteen een klik en ik merk dat wij al gauw persoonlijke ervaringen uitwisselen. Ze wekt snel vertrouwen. Eens kijken hoe zij in haar werk als zelfstandig directiesecretaresse naar voren komt.

Personal Brand volgens Hiltje:

Open, helder, eerlijk, betrouwbaar, betrokken, verbinder, positief ingesteld, natuurmens, zingt graag, mijn werk is mijn hobby, familiemens, toegankelijk, respectvol.

MEEDOEN?

Ben jij benieuwd hoe jij als Personal Brand overkomt, hoe je daar je voordeel in je werk mee kunt doen?

Meld je dan aan bij hoofdredacteur Vera Bot:
verabot@vakmedianet.nl.

Wij maken per editie een selectie.

INTERVIEW

9

Hiltje wist al jong dat ze secretaresse wilde worden. "Ik wil graag ontzorgen en samen met de directeur iets tot stand brengen." Ze heeft in diverse organisaties als (directie)secretaresse gewerkt. Voordat ze in 2007 zelfstandig ondernemer werd heeft Hiltje een sabbatical genomen. "De beste beslissing ooit!"

Ze kiest nu graag voor een opdrachtgever die maatschappelijk betrokken is, omdat ze iets wil betekenen voor een ander. "Ik wil doen waar ik goed in ben. Ons vak is zo veelzijdig. Ik doe altijd iets extra, dat is voor mij vanzelfsprekend. Ik heb vaak nieuwe functies mogen vormgeven. Dat is ook het fantastische aan freelancen! Je wordt meestal op een project aangenomen en bereikt samen het resultaat. Daar krijg ik energie van."

Ik vraag Hiltje naar haar zichtbaarheid als zelfstandige. Uit het NVD-netwerk heeft Hiltje niet alleen leuke opdrachten gekregen, maar zijn ook warme vriendschappen ontstaan. Zij is al geruime tijd lid van de NVD en zit ook in het regioteam. Onbewust zaait Hiltje altijd. "Het oogsten en de verbindingen komen dan vanzelf. Geven

'Mijn sabbatical was mijn beste beslissing ooit'

is daarbij minstens zo belangrijk. In het kader van MVO financier ik micro-ondernemers wereldwijd om ook hun eigen bedrijf op te zetten. Ik ben lid van diverse netwerken en aanwezig op social media. Zo hoef ik verder niet actief aan marketing te doen.”

Hiltje heeft een passie voor de Nederlandse taal. Daarin onderscheidt zij zich van haar collega's. Zij geeft ook workshops: Notuleren op de laptop en Nederlandse taal. Hiltje is docente geweest bij het Notuleercentrum.

Ze hoeft niet heel actief te ondernemen om op het netvlies te blijven. “Mijn visitekaartje ben ikzelf. De wijze waarop ik een opdracht uitvoer, blijft hangen. Ik word vaak teruggevraagd door mijn opdrachtgevers.” Hiltje heeft meerdere vaste opdrachtgevers naast elkaar, met verschillende opdrachten. Van notuleren in een raad van commissarissen, trainen, secretariële werkzaamheden tot het redigeren van teksten en jaarverslagen. Ze krijgt als feedback terug dat ze een plezierige collega is, dat ze oog heeft voor detail, snel kan schakelen en een project tot een goed einde weet te brengen. Ze houdt geen actieve evaluatiegesprekken, wel projectaf rondingen. Ze vraagt daarnaast aanbevelingen op LinkedIn. “Van mijn familie krijg ik terug dat ik ‘Florence Nightingale’ ben. Naast mijn werk ben ik jarenlang oppastante geweest voor mijn nichtjes, heel waardevol.”

Hiltje heeft geen specifiek nieuw doel voor de komende jaren. Zij geniet van wat ze heeft bereikt. “Ik ben blij met wat ik doe. Op dit moment klopt alles privé en zakelijk. Ik sta open voor wat er op mijn pad komt.”

‘Ik wil
doen waar
ik goed in
ben’

8,5

ONLINE CHECK

Hiltje komt online meteen in beeld met haar website, LinkedIn-, Twitter- en Facebookaccount. Duidelijke profilering. Het MVO-gedeelte op haar website bevestigt Hiltjes persoonlijkheid en Personal Brand. Ze heeft een zeer compleet LinkedIn-profiel. Op Facebook komen haar persoonlijke interesses naar voren en ze is daadwerkelijk actief op Twitter. Ook staat ze met een referentie op de Vergaderie, met een korte vermelding in het katern Ondernemers in beweging (Regio Oost-Nederland) en als lid van het regioteam van de NVD.



OFFLINE & ONLINE VERSTERKING PERSONAL BRAND

Hiltje is niet alleen een vakvrouw, maar ook een ondernemster met hart en ziel voor het vak. Mooi om te ervaren hoeveel energie zij hieraan ontleent en uitstraalt. Persoonlijk heb ik slechts één tip voor haar Personal Brand: plan na elke opdracht een evaluatiegesprek. Vraag even aandacht voor jezelf. Het is een investering in de relatie én in je persoonlijke ontwikkeling. Online heb ik de tip dat je als de persoon Hiltje nog wat meer in de spotlight mag staan. Te beginnen op je website bij ‘Over...’. Wie ben jij? Je bedrijf komt geweldig naar voren, maar jouw verdere interesses, hobby's wat minder. Enjoy!

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.

