



## BUSINESSCASE



### Over Regiodienst

Regiodienst is een snelgroeiende arbeidsbemiddelaar in de wereld van techniek en telt vier vestigingen: Amsterdam, Alkmaar, Delft en Breda. Opgericht in 2010 door ondernemers [Nelson Jonker](#) en [Martijn de Nijs](#). Vooral omdat Nelson en Martijn zagen dat technische kandidaten meer aandacht, respect en bijbehorende beloning verdienden, creëerden zij Regiodienst.

Bij Regiodienst gelooft het hele team in het maken van de juiste match, altijd. Daarom zetten ze met liefde een extra stap voor kandidaat en opdrachtgever. Zo overtreffen ze verwachtingspatronen, en dat doen ze graag. Niets is voor hen leuker dan het vinden van de juiste technische kandidaat en hem daarna helpen aan zijn vaste droombaan in de techniek. Natuurlijk bemiddelt Regiodienst ook graag voor vrouwelijke kandidaten!

Regiodienst is hierbij actief in de branches:

- |                       |          |             |
|-----------------------|----------|-------------|
| • Automotive          | • Bouw   | • Daken     |
| • Elektrotechniek     | • GWW    | • Industrie |
| • Installatietechniek | • Metaal |             |

Regiodienst richt zich hierbij primair op het vinden van werk in de regio of directe omgeving van waar de kandidaat woont. Daarom heten ze ook Regiodienst. Dé partner bij het vinden van een vaste baan in de techniek.

## Sales behoefte

Om effectief te kunnen bemiddelen heeft Regiodienst altijd behoefte aan een uitgebreide database met kandidaten en een uitgebreide database aan opdrachtgevers. Om deze op niveau en actueel te houden, zijn er ontzettend veel (voornamelijk telefonische) contacten nodig. Daarnaast moet hier naar behoefte flexibel op kunnen worden ingezet. Voor Regiodienst betekende dit dat zij eigenlijk alleen de accountmanagers hierop in konden zetten, wat erg inefficiënt is. Immers, niet alleen zijn deze hiervoor overgekwalificeerd, maar het betekent ook dat ze zich niet bezig kunnen houden met hun core business van bemiddeling en het plaatsen van kandidaten. Een alternatief was een eigen belvloer inrichten, maar ook dit is kostbaar en moeilijk schaalbaar naar behoefte. Er was behoefte aan een externe partner die hen kwantitatief kon ondersteunen, zonder de kwaliteit uit het oog te verliezen, en daarnaast op de juiste (persoonlijke!) manier Regiodienst telefonisch kon vertegenwoordigen.

## Keuze voor Trinity Sales BV

Regiodienst heeft ervoor gekozen om het kwantitatieve voorwerk bij Trinity Sales onder te brengen, op basis van een prettige samenwerking in het verleden met de directie van Trinity. Sleutelwoorden hierbij waren de flexibiliteit en het actieve meedenken om tot succes te komen. Een persoonlijk klik hielp hierbij natuurlijk ook heel goed. Daarnaast deelden beide bedrijven het idee en de ambitie om verstandig klein te beginnen, en bij succes de samenwerking snel uit te breiden.

## Plan van aanpak

Aanvankelijk is begonnen met een beperkte pilot, waarbij Trinity een deel van de nieuwe instroom van kandidaten oppakte voor één vestiging. Deze werden teruggebeld en op basis van een door Regiodienst vastgestelde vragenlijst geïnterviewd. Uit deze gesprekken bleek of de kandidaat geschikt was, waarvoor en wanneer, en er werd een CV opgebouwd. De accountmanagers gingen hiermee aan de slag. Voor een groot deel van de registratie kreeg Trinity toegang tot de systemen van Regiodienst.

Omdat de resultaten erg goed waren, is de pilot verlengd en uitgebreid.

## Resultaten

Trinity Sales neemt inmiddels voor meerdere vestigingen diverse werkstromen voor haar rekening. Deze bestaan uit verschillende bellijsten van nieuwe en oude kandidaten, alsook het benaderen van bedrijven die geïnteresseerd kunnen zijn met het aanbod van technisch personeel via Regiodienst. Door operationeel heel veel samen te doen, en veel te overleggen, is de samenwerking in de loop der tijd steeds meer verdiept en verbeterd. Momenteel werken de agents van Trinity naadloos samen met de operatie binnen Regiodienst, waardoor Trinity Sales als verlengstuk van Regiodienst een onmisbaar aandeel levert in het voorwerk om tot een succesvolle matches van kandidaten te komen. Ook de accountmanagers zijn hierover erg tevreden, omdat zij met het aangeleverde materiaal makkelijker, efficiënter en sneller tot hun resultaten kunnen komen, en minder tijd kwijt zijn aan inefficiënt voorwerk.

Beide partijen blijven werken aan het aanscherpen van een samenwerking, die alles in zich heeft om nog lang te duren en ook veel potentie tot verdere groei en uitbreiding blijft hebben!

