



**Wat onze klanten zeggen:
“BVCM biedt de juiste
kandidaten aan”**

▼ Inhoudsopgave

Wat zegt de klant in het kort	1
Introductie	2
Empathisch en communicatief sterk	3
De juiste kandidaat	4

▼ Wat zegt de klant in het kort

Resultaat samenwerking Vesteda

- Vinden van de juiste finance professional
- Ontwikkelen van een juist traject voor een kandidaat
- Tijdsbesparing in het zoeken van deskundig personeel
- Informatievoorziening m.b.t. Credit Management

Wat zegt Ben Sinnige?

- ▶ “BVCM begrijpt waar het voor ons om gaat en wat het bijzondere is van vastgoedincasso. Het prettige is dan dat BVCM kandidaten aandraagt die binnen een week zelfstandig aan de slag kunnen.”
- ▶ “Mensen die flexibel zijn, snel kunnen schakelen en zich kunnen aanpassen aan het bedrijf waar ze komen werken. Als we een kandidaat aangeboden krijgen, weten we: hier kunnen we mee aan de slag”
- ▶ “Maar voor mij is het prettig om even contact te hebben met iemand die echt helemaal in die markt zit, heel veel klanten spreekt en ziet wat ze overall aan het doen zijn. We adviseren elkaar, doen bij elkaar ideeën op. Dat vind ik een extra toegevoegde waarde: van elkaar leren.”



▼ Introductie

Het innen van achterstallige huren vraagt om sterke communicatieve vaardigheden en specialistische kennis. Collectanten die over de juiste mix van kennis en kunde beschikken zijn niet eenvoudig te vinden. Toch slaagt BVCM erin om kandidaten bij woningverhuurder Vesteda te detacheren die binnen een week zelfstandig aan de slag kunnen. “Dat geeft aan dat BVCM de juiste mensen voor ons selecteert”, aldus Ben Sinnige, teamleider Collections bij Vesteda.



Vesteda, een particuliere woningbelegger die ruim 27.500 woningen verhuurt, werkt al meer dan tien jaar samen met BVCM. Wanneer het vastgoedbedrijf medewerkers zoekt voor de afdeling Collections, klopt het aan bij BVCM People, dat ondersteuning biedt bij werving, selectie en detachering. Voor Vesteda gaat het hierbij om finance professionals die zoveel mogelijk passen in het gewenste, specifieke profiel.

Een honderd procent-match komt wel eens voor, dat is dan een lot uit de loterij. Ik vind het knap dat BVCM kandidaten voor ons vindt die misschien nog niet helemaal specialist zijn op het gebied van huurincasso, maar zich dat snel eigen kunnen maken.

Ben Sinnige Teamleider Collections



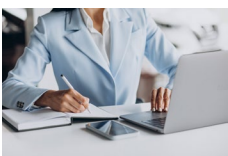


▼ Empathisch en communicatief sterk

Want vastgoedincasso is een speciale tak van sport en dat vraagt om een bepaald type finance professional, vertelt Ben. “Kennis van credit management is de basis, maar nog lang niet genoeg. Met alleen die kennis past een kandidaat nog maar voor 50 tot 60 procent in het profiel. Onze collega’s moeten empathisch zijn en begrijpen dat wij vastgoed verhuren waar mensen wonen. Mensen die een dak boven hun hoofd hebben en dat ook graag willen houden. Het is belangrijk om vanuit die gedachte het gesprek aan te gaan wanneer een huurder betalingsachterstanden heeft. Om vervolgens samen te kijken hoe die huurder eventuele financiële problemen kan oplossen. Je moet richting kunnen geven aan zo’n gesprek en daarbij adviseren. Communicatief sterk zijn ook, op verschillende niveaus. Met de huurder, maar ook intern moet je goed kunnen afstemmen. Als je dat allemaal kunt, kom je in de richting van de 80 procent.”

▼ Juridische kennis

Voor de rest hebben kandidaten juridische kennis nodig. Ben: “Want je spreekt met bewindvoerders, curatoren en deurwaarders. Je moet dan weten hoe het huurrecht werkt en hoe juridische procedures verlopen. Ook moet je iets weten over executierecht. Zodat je weet hoe je het vonnis het best ten uitvoer kunt leggen. Wie dat allemaal beheerst, zit bij ons op de volle honderd procent en is een volwaardig credit collector.”



Meer weten over onze Staffing oplossingen? Kijk voor meer informatie op bvcm.nl/staffing

▼ De juiste kandidaat

De kandidaten die BVCM voor Vesteda werft en selecteert, passen meestal niet al meteen voor het volle pond in het geschetste profiel. Ben: “Een honderd procent-match komt wel eens voor, dat is dan een lot uit de loterij. Ik vind het knap dat BVCM kandidaten voor ons vindt die misschien nog niet helemaal specialist zijn op het gebied van huurincasso, maar zich dat snel eigen kunnen maken. BVCM begrijpt waar het voor ons om gaat en wat het bijzondere is van vastgoedincasso. Het prettige is dan dat BVCM kandidaten aandraagt die binnen een week zelfstandig aan de slag kunnen. Dat geeft aan dat BVCM de juiste mensen voor ons selecteert. Mensen die flexibel zijn, snel kunnen schakelen en zich kunnen aanpassen aan het bedrijf waar ze komen werken. Als we een kandidaat aangeboden krijgen, weten we: hier kunnen we mee aan de slag. Altijd is het een serieuze kandidaat. Dat bespaart ons veel tijd.”



▼ Van elkaar leren

In het voortraject selecteert BVCM leergierige kandidaten die gemotiveerd zijn om bij te leren. Ben: “Samen bekijken we welke ondersteuning kandidaten hierbij nodig hebben en welk traject nodig is om hen volwaardig mee te laten draaien.” Daarnaast praat Ben graag met zijn vaste aanspreekpunt bij BVCM over het vak. “Dan bespreken we hoe het in credit managementland gaat. Wat zijn de bewegingen in de markt? Wat zijn de trends? Wat doen bedrijven? Wat voor automatiseringstoepassingen zijn er? Dan krijg ik leuke tips. Zelf heb ik ook mijn kijk op het vak, dus ik geef ook wat terug. Maar voor mij is het prettig om even contact te hebben met iemand die echt helemaal in die markt zit, heel veel klanten spreekt en ziet wat ze overal aan het doen zijn. We adviseren elkaar, doen bij elkaar ideeën op. Dat vind ik een extra toegevoegde waarde: van elkaar leren.”



▼ Over BVCM

BVCM (bureau voor credit management) is uw (internationale) partner voor het totale prospect-to-cash proces. Vanuit onze jarenlange ervaring optimaliseren wij inmiddels, samen met onze partners, diensten en mensen uw volledige credit management. Van de selectie van uw klant tot (e)-facturatie en de betaling van uw factuur.

Dit doen we met de inzet van slimme moderne digitale oplossingen zoals e-facturatie om de factuur op de meest optimale wijze bij uw klant af te leveren of door het toepassen van machine learning om het meest efficiënte traject te bepalen.

Wilt u graag meer weten over onze BPO dienstverlening? Neem vrijblijvend contact met ons op via sales@bvcm.nl of 020 34 60 746.

Liever direct een afspraak maken? Dat kan via de onderstaande knop!

Afspraak maken