

SALESmagazine onderzoekt – en publiceert vaak over – winnende (sales)organisaties. Authentieke bedrijven die consistent groeien en zich duidelijk weten te onderscheiden. Zo kwamen we in contact met het in Hillegom gevestigde ICTroom. ICTroom is gespecialiseerd in het ontwerpen, realiseren en beheren van datacenters. Het is een heel bijzonder bedrijf met een sterke bedrijfscultuur en ambitieuze doelstellingen. ICTroom wordt graag gezien als het beste jongetje van de klas. SALESmagazine ging in gesprek met managing director Chris Galenkamp en salesmanager Gert Jan Spinhoven over hun organisatie, businessplan, bedrijfscultuur en medewerkers.

geïntegreerd wordt ingezet, vormt het DNA van de organisatie. ICTroom levert totaalprojecten van ontwerp en realisatie tot en met het beheer. Dergelijke projecten vragen om geroutineerde projectmanagers die sterk zijn in het coördineren van grootschalige projecten. Er zijn projecten bij waar veertig verschillende leveranciers worden ingezet, variërend van bijvoorbeeld de bouw van een muur tot het aanleggen van electra. Dat de expertise van ICTroom ook bij de projectmanagers zit, blijkt uit de referenties van grote Nederlandse bedrijven, banken, ziekenhuizen, gemeentes en ministeries. ICTroom heeft tot heden elk project op tijd en binnen het overeengekomen budget opgeleverd.

ICTroom heeft echter geen monopoliepositie. Daarom zijn we als SALESmagazine benieuwd hoe onderscheidend je kunt zijn, c.q. blijven en vragen wij Chris hoe men marktleider wordt en blijft. “We zijn een onafhankelijke integra-

ICTROOM OVER HUN STERKSTE WAPEN IN DE STRIJD

“ Het zijn uiteindelijk de me expertise en in

10

ICTroom bestaat in haar huidige vorm sinds 2001. Voor die tijd was ICTroom een portal waar kennisdeling van datacenters plaatsvond. De oprichters Sander Nieuwmeijer & Honoré du Puy kwamen elkaar hier tegen en er was meteen een match. Nieuwmeijer had de know how van de hardware in datacenters en Du Puy van het exploitatienetwerk. Tegenwoordig staat ICTroom voor ‘Datacenter Lifecycle Management’. Dat wil zeggen dat men in elke fase van de levensduur van een datacenter dienstverlening biedt. Van het ontwerpen en bouwen tot het beheren van datacenters tussen de 20 en 20.000 vierkante meter. En met succes: ICTroom heeft anno 2009 een miljoen omzet, heeft zijn omzet de laatste vier jaar bijna verviervoudigd en draait dus zeer mooie cijfers.

Wat meteen opvalt in het gesprek is de expertise, die men in huis heeft. ICTroom beschikt over de beste engineers op het gebied van elektrotechniek, werktuigbouwkunde, brandveiligheid, bouwkundige zaken en zaalinrichting. Deze gezamenlijke expertise, die gericht en



tor, onszelf realiserend dat er uiteraard andere bedrijven bestaan die eveneens datacenters bouwen. Dit zijn veelal de grote technische ondernemingen, die een serverruimte maken als onderdeel van een groter project. In de praktijk merk je dat wij een andere inslag hebben. Onze expertise en het specialisme dat wij toevoegen is vrij uniek”, vertelt Chris met gepaste trots.

ICTroom heeft in de loop der jaren mensen aan zich weten te binden, die het specialistische werk rond de datacenters echt leuk vinden. “Onze oplossingen zijn n t iets anders en beter. Kwaliteit is een van onze belangrijkste bedrijfswaarden. Dat is de voornaamste reden waarom ons bedrijf zo goed presteert. Het zijn uiteindelijk de mensen en hun kennis, expertise en inzet die het verschil maken”.

Voor de toekomst heeft ICTroom een erg ambitieus businessplan opgesteld. ICTroom wil de

‘ICTROOM
WIL
OPINIELEIDER
ZIJN
IN
ZIJN
VAKGEBIED”.

komende drie jaar drie maal zo groot worden. Na grondig onderzoek is de verwachting dat die groei daadwerkelijk mogelijk is. Veel datacenters zijn verouderd en er is veel nieuwe technologie beschikbaar. ICTroom focust echter niet alleen op groei. Behalve de kwantitatieve doelen, staat behoud van kwaliteit voorop. Groeien is goed en een duidelijke doelstelling, de kwaliteit en hoge mate van effectiviteit dienen daarbij echter toonaangevend te zijn en te blijven. Tevens hebben we ons de vraag gesteld wat we nu willen bereiken met die groei. Het antwoord is dat ICTroom de opinieleider wil zijn in zijn vakgebied”, vervolgt Chris en Gert Jan. “Wie over datacenters praat, moet al snel ICTroom noemen. Dat betekent dat we ons sterker willen profileren. Sinds een maand hebben we Johanneke ter Hennepe aangetrokken als manager Marketing & Communicatie. Alle ingrediënten zijn er om onze plannen te doen slagen. We hebben veel kennis, zijn een kwalitatief hoogwaardig bedrijf en

nsen en hun kennis, zet die het verschil maken”

11

marktleider, nu is het tijd om dat duidelijk in de markt te communiceren.”

Groei, en zeker snelle groei, gaat nu eenmaal gepaard met groeipijnen. Het goed managen daarvan is een uitdaging, los van de reeds gestelde doelen. Chris geeft aan dat iedereen binnen ICTroom zich hiervan bewust is. Bij het opstellen van het businessplan heeft men duidelijk uitgesproken dat die groei haalbaar is, maar dat daar wel de nodige inspanningen voor verricht moeten worden. Enerzijds door hard te werken, anderzijds door op zoek te gaan naar de mogelijkheden in jezelf. Zo kijkt het managementteam bijna wekelijks of er genoeg of te weinig tempo gemaakt wordt. Een van de belangrijkste voorwaarden in de groeiplannen is namelijk het behoud van het famili re bedrijfsgevoel dat er

Gert Jan Spinhoven en Chris Galenkamp (v.l.n.r.): “ICTroom wil de komende drie jaar drie keer zo groot worden”.

nu leeft. Het bedrijf wil groter groeien zonder in een corporate organisatie te veranderen. Tot op heden is ICTroom in staat geweest om goede mensen aan zich te binden die er een leuke onderneming van willen maken. Nu het bedrijf naar de volgende fase toe gaat moet dit wel met behoud van die goede sfeer. Zo zoekt men niet alleen nieuwe collega's die beschikken over de benodigde expertise maar is de persoonlijke kant net zo belangrijk daar men qua persoonlijkheid wel moet passen bij de bedrijfswaarden. "Alleen goed zijn in je vak is niet genoeg, we vragen ook om betrokkenheid en inzet die passen bij een familiale bedrijfscultuur. Met z'n allen de schouders er onder, we zijn er van overtuigd dat deze instelling ons heeft gebracht waar we nu staan".

ICTroom wil met name de 'latent zoekende' bereiken. De goede medewerkers die het bedrijf zoekt zitten immers goed bij hun huidige werkgever. Het zou mooi zijn als ICTroom als organisatie interessant is en die mensen mogelijk een nieuwe uitdaging heeft te bieden. Mensen moeten het leuk vinden bij een ambitieus bedrijf te werken waar het familiere gevoel nog leeft. Qua instroom wil ICTroom ook meer afspraken maken met technische universiteiten en hogescholen over het spotten van talenten, zodat men door het aanbieden van stageplekken voor studenten en banen voor afgestudeerden deze talenten al vroeg aan zich weet te binden.

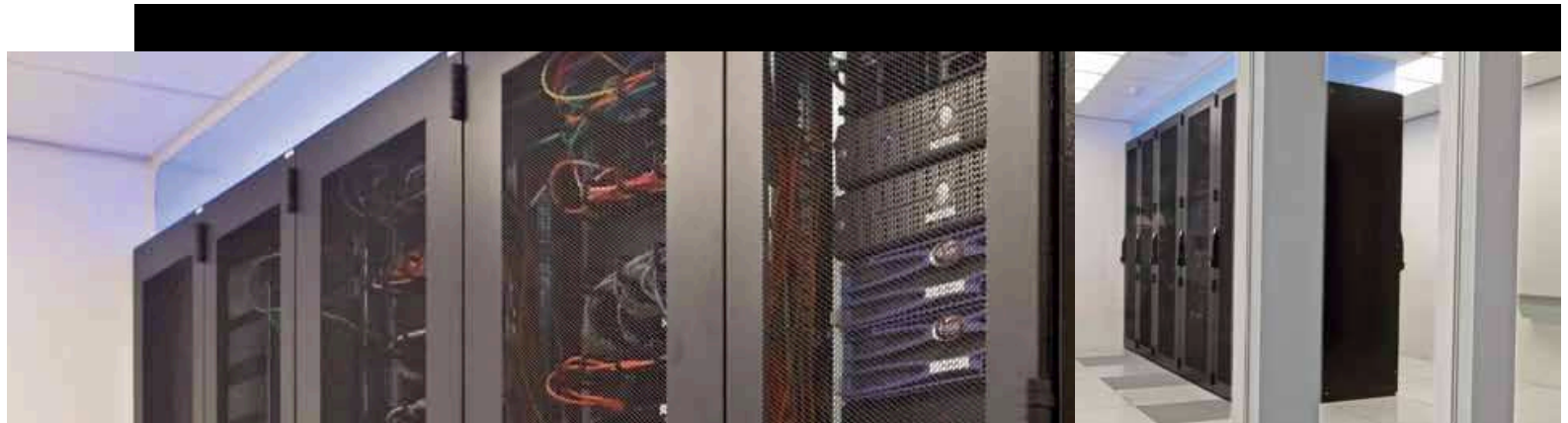
ICTroom vergeet ook de ontwikkeling en de mogelijkheden voor de huidige medewerkers niet. "We gaan op reis, zo zien we ons plan. Het is evenwel geen reis die je alleen als ICTroom maakt, dat gebeurt ook als individuele medewerker. Dat is de manier waarop wij het plan hebben

gepresenteerd. Elke medewerker heeft dus kans om deel uit te maken van die groei en zal persoonlijk kunnen groeien in zijn of haar functie", aldus Gert Jan.

Vragend naar het salesteam blijkt maar weer waarom ICTroom tot de winnende organisaties behoort. Iedereen 'doet aan sales'. "Ik kreeg laatst een mailtje van onze magazijnmeester over een artikel dat hij gelezen had over een grote organisatie die een nieuw pand gaat bouwen. Zijn tip was: die hebben zeker een nieuw datacenter nodig", vertelt Chris. Dit voorbeeld geeft aan hoe iedereen meedenkt over kansen in de markt voor het bedrijf. Ook het management zelf is zeer actief betrokken. Chris en Gert Jan zijn minimaal vijftig procent van hun tijd bij klanten en hebben eigen salesdoelstellingen. De verkoopgedrevenheid zit in iedere medewerker, ongeacht de job die hij of zij vervult. Voor versterking van het salesteam zoekt ICTroom nieuwe collega's (zie vacature op de pagina hiernaast). Daar ICTroom van 'productverkoop' naar een 'oplossing gerichte verkoop' gaat, zoeken ze een type corporate accountmanager, die weet hoe je oplossingen verkoopt aan steeds complexere organisaties. Maar ook technisch georiënteerde sales zijn welkom. "We zijn geïnteresseerd in sales die mogelijkheden zoeken, geen zekerheden, dan pas je hier niet. Ons beloningssysteem is voor een presterende sales zeer aantrekkelijk. We willen geen 'comfort zoekende' verkopers. We gaan 'op reis' en bieden een mooi bedrijf met groei en kansen, wie dat in zijn of haar huidige werk mist, willen we graag spreken", sluiten Chris en Gert Jan af, "we zoeken daadkracht en uiten dat zelf ook, alle gesprekken vinden plaats op één dag en de kandidaat gaat weg met of zonder aanbieding." <

12 "BIJ ICTROOM
PASSEN
MENSEN
DIE
JUIST DE
MOGELIJKHEDEN
ZOEKEN
IN PLAATS
VAN
ZEKERHEDEN"





ICTroom is een van de snelst groeiende technologiebedrijven, die zich heeft bewezen met het realiseren van uiterst betrouwbare computerruimtes. Het bedrijf ondersteunt organisaties bij het ontwerpen, bouwen en managen van hun datacenter of serverruimten. De brede portfolio van ICTroom is gericht op de gehele ontzorging van data centers en serverruimtes in de verschillende fases van hun levenscyclus. Door het leveren van een unieke combinatie van advies, producten, projecten en diensten biedt ICTroom een totaalconcept voor Datacenter Facility Infrastructure. Klanten kunnen een op maat gesneden selectie maken van de diensten of producten waar zij gebruik van willen maken. Eén van de meest gewaardeerde aspecten van ICTroom, is zijn servicegerichte aanpak, die zover kan gaan als 'datacenter-as-a-service'.

Om onze huidige marktpositie verder uit te bouwen, zijn wij binnen de afdeling Sales op zoek naar

Account managers m/v

Doel van de functie

Onze Account Managers zijn verantwoordelijk voor het ontwikkelen van business bij nieuwe klanten en marktsegmenten door verkoop en positionering van de gehele portfolio.

Taken en verantwoordelijkheden

- Verantwoordelijk voor het genereren van order intake, revenu, het vervaardigen van een accountplan en realiseren van een gezonde pipeline;
- Ontwikkelen van een netwerk binnen de klantgroepen, spelen van het DMU spel;
- Actief zoeken naar oplossingen voor de (kritische) klantbehoeftes op basis van portfolio, aangevuld met de kerncompetenties van ICTroom;
- Verantwoordelijk voor het creëren van een evenwichtige businessmix tussen advies, producten, projecten en services.

Het ideale profiel

- Opleiding op HBO/academisch niveau;
- Minimaal 5 jaar succesvol in aantoonbaar trackrecord.

- Branchewijde business view: inzicht in bedrijfsprocessen van de diverse klantgroepen en gesprekspartner op C-level;
- Opportunity seaker en deal closer;
- Communicator, relatiebouwer en netwerker op strategisch en tactisch niveau;
- Dealgedreven, ondernemend en doortastend;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift.

Arbeidsvoorwaarden

Het arbeidsvoorwaardenpakket bestaat uit een vast deel aangevuld met een uitstekende prestatiegerichte bonus en goede secundaire voorwaarden. Verder biedt ICTroom alle mogelijkheden tot vaktechnische en persoonlijke ontwikkeling.

Geïnteresseerd? Reageer dan snel

Mail je CV en motivatie naar Caron van der Wal (c.vdwal@ictroom.nl). Voor vragen of meer informatie kun je telefonisch contact met haar opnemen op telefoonnummer (0252) 750 610.