

De sanitairbranche lijkt aan de buitenkant een mannenwereld te zijn. Ieder heeft daar zo zijn/haar gedachten over. Omdat we er het fijne van willen weten, vragen we het aan een aantal vrouwen in de branche. Voor deze editie spraken we met Linda Keizer, lid van het Bonfix promotieteam en medewerkster marketing en communicatie.

Linda Keizer

Hoe kwam je in de branche terecht?

"De directeur, Marcel van Buul, belde me. Dat kwam niet helemaal uit het niets. Na mijn studie communicatie ben ik niet direct op zoek gegaan naar een baan in de marketing/communicatie, aangezien die er weinig waren. Ik had nog wel mijn bijbaan, in een ruitersportwinkel waar ik bijna fulltime aan het werk was. Leuk, want ik rijd paard, net als de dochter van Marcel. Hij vroeg me op sollicitatiegesprek te komen, nadat hij in de winkel was geweest. Ik had hem een fair advies gegeven over iets, gepleit om het beste product te nemen, niet het duurste. Die instelling vond hij 100% bij Bonfix passen."

En toen was je hoofd communicatie?

"Nee. Ik werd gevraagd als lid van het promotieteam. Met vier vrouwen trekt Bonfix sinds februari 2011 in Fiats 500 het land in om Bonfix te promoten. We bezoeken installateurs en groothandels, laten zien welke oplossingen we hebben en verwijzen de installateurs naar de dichtstbijzijnde groothandel die Bonfix voert. Bonfix levert namelijk alleen via de groothandel. Als de installateur zaken doet met een groothandel zonder Bonfix, hebben we een doel erbij."

Wel typisch een functie voor een vrouw!

"Ik vond en vind het een slimme strategie. Kijk, voorafgaand aan de Badvak van Galvano hebben we het gebied rond Den Bosch bezocht, in de hoop dat er daardoor extra mensen speciaal voor Bonfix naar de beurs komen. We bellen vooraf niet op, maar gaan direct op ons doel af. Als de receptie dan belt met de man of vrouw die wij graag willen spreken, krijgen we bijna altijd wel een paar minuten. Installateurs zijn nieuwsgierig wat een vrouw in hun vakgebied komt doen. We maken kennis en hebben dan een bruggetje naar een echt

gesprek. Mannelijke buitendienstmedewerkers krijgen dat zelden voor elkaar. Die moeten altijd proberen telefonisch een afspraak te maken. In die eerste paar minuten kunnen we als het moet ook meteen bewijzen dat we echt wel iets van het vak weten."

Hoe heb je dat geleerd?

"Zelf heb ik meegekeken in het magazijn. Daarnaast heb ik intern een training van enkele weken gevolgd en is ons promotieteam uitgebreid geïnstrueerd door een gepensioneerd werknemer van Bonfix. Hij heeft reeksen vragen en antwoorden over de producten met ons doorgenomen. We zijn geen specialisten, maar we weten echt wel hoe het werkt. Als je dat in een gesprek met een installateur kunt aantonen, win je meteen aan autoriteit."

Ben je wel eens tegen vooroordelen aangelopen?

"Mijn collega's noch ik hebben negatieve ervaringen. We worden soms een beetje getest, maar dat is sportief. Mannen, vrijwel altijd zijn het mannen, willen weten of we het verschil kennen tussen een knel-, een press- en een soldeerfitting. Of ik wel eens een vrouwelijke loodgieter gesproken heb? Eén keer."

Heb je buiten het promotieteam nog vrouwelijke collega's?

"Bij Bonfix hebben we naast het promotieteam een receptioniste. In totaal heeft Bonfix 20 mensen op de loonlijst staan, maar we huren daarnaast nog elke dag mensen in. Het magazijn vraagt spierkracht, dus dan denk je eerder aan mannen. Verkoop zou denk ik door een vrouw gedaan kunnen worden, maar dan wel door iemand die de materie van binnen en van buiten kent, zoals mijn mannelijke collega's die er nu zitten."



Er komt een moment dat je heel Nederland hebt gehad.

"Dan gaan we gewoon door. Maar promotiewerk is al lang niet meer het enige wat ik doe. Inmiddels doe ik bij Bonfix ook marketing/communicatie, wat perfect aansluit op mijn studie. Kijk binnenkort maar eens op onze nieuwe site! Verder houd ik mij een dag in de week bezig met debiteurenbeheer. Die veelzijdigheid vind ik een van de leukste dingen aan mijn baan."

Hoe vaak verwijst je installateurs naar Galvano?

"Daar heb ik geen getallen van bijgehouden. Maar het is fijn dat Galvano zo'n breed assortiment van Bonfix voert. Dat maakt het gemakkelijk om installateurs te verwijzen naar Galvano. Bovendien zijn de E-business en de logistiek van Galvano zeer op orde, installateurs zijn daar gevoelig voor."

Wat verwacht je van de toekomst?

"Bonfix is sinds 1994 bezig aan een gestage

opmars. We zijn het snelst groeiende fittingbedrijf van Europa. Kwestie van kwaliteit leveren, concurrerende prijzen rekenen en doen wat je belooft. Het lijkt erop dat de markt wat aantrekt, maar ik kan niet voorspellen wat er gebeurt als de btw-regeling verdwijnt. Het doel is om de vaart erin te houden. De samenwerking met Galvano helpt daar zeker bij."

‘Of ik wel eens een **vrouwelijke** loodgieter gesproken heb? Eén keer’