

## “Als je met elkaar kunt praten, kun je ook samenwerken.”

Vivian Xie (35) werkte al eerder als consultant voor TriFinance. Na een periode vast in dienst bij een opdrachtgever is ze sinds kort weer bij ons terug. Als ervaren consultant voelt Vivian heel goed aan hoe ze het beste uit elke opdracht kan halen.



### Eerste opdracht

“Toen ik in 2007 mijn hbo-opleiding Management, Economie en Recht bijna had afgerond, werd ik al regelmatig door recruiters gebeld. Dat was natuurlijk voor de economische crisis en ik heb toen een aantal aanbiedingen gekregen. Ik ben gestart als consultant – in eerste instantie niet bij TriFinance, want die kende ik nog niet. Mijn eerste opdracht was bij een opdrachtgever in Amsterdam en daar zat iemand van TriFinance. De situatie op de financiële afdeling daar was nogal chaotisch en aan mijn TriFinance-collega heb ik toen veel gehad. Via hem ben ik vervolgens bij TriFinance terechtgekomen.

Via TriFinance in Rotterdam startte ik bij een grote organisatie in de olie & gasindustrie. De opdracht was in eerste instantie voor drie maanden, maar er was zoveel te doen op de afdeling dat ik er een jaar ben gebleven in verschillende rollen. Die organisatie is daarna meerdere keren gefuseerd en bij elke fusie ben ik opnieuw gevraagd. Uiteindelijk ben ik vast bij hen in dienst gegaan en heb vier jaar gewerkt als business analyst biofuels.

### Tijd om bij te praten

In die vier jaar is er veel gebeurd. Naast mijn werk ben ik begonnen aan de opleiding Accounting & Control aan Maastricht University en ben in de tussentijd moeder geworden van een dochter. Onlangs heb ik mijn

masterdiploma behaald. Een paar maanden geleden kwam ik opnieuw met TriFinance in contact toen ik iemand uit mijn netwerk bij ze wilde aandragen. Ik had de business unit leader van Rotterdam, Olaf Poot, aan de lijn en die vroeg waarom ik zelf niet even langs kwam om bij te praten. Dit kwam op een mooi moment, want ik had de behoefte om weer nieuwe dingen te leren en de dynamiek van het consultancy vak opnieuw te ervaren.

### Het helpt als je van nature ondernemend bent

Nu ben ik dus weer terug! En ik moet zeggen, dat voelt goed. Van jongs af aan ben ik gewend om snel te schakelen en dat is een belangrijke eigenschap die je als consultant moet bezitten. Ik ben zelf in China geboren en op Aruba opgegroeid. In 2003 ben ik voor mijn studie naar Nederland gekomen, mijn ouders en broertje zijn meegekomen. Zowel zakelijk als privé ben ik dus in het diepe gegooid en daar heb ik enorm veel van geleerd. Het helpt als je van nature ondernemend bent en je ogen openhoudt voor nieuwe mogelijkheden.

### Het beste uit je opdracht halen

Als consultant moet je leren om zelf dingen aan te pakken. Zo ga ik ook te werk bij potentiële opdrachtgevers. Een eerste kennismakingsgesprek moet je op een open manier voeren en de kunst is om vooral goed te luisteren en vragen te stellen. Er is een

hulpvraag, maar daar zit vaak veel meer achter. Hoe is het probleem ontstaan? Zit de uitdaging hem in 'handjes te kort' of is er meer aan de hand? De klik is in zo'n gesprek heel belangrijk. Ik heb geleerd: als je met elkaar kunt praten, dan kun je ook met elkaar samenwerken. Het is in de praktijk een wisselwerking tussen persoonlijkheid en situatie. Daarom is het verstandig om als consultant niet meteen te kritisch te zijn als je een opdracht voorgelegd krijgt. Soms lijkt het alsof je qua werkervaring misschien overgekwalficeerd bent voor een opdracht, maar vaak blijkt dat er meer aan de hand is en kan je meer leren dan je in eerste instantie denkt.

### Mijn huidige opdrachtgever

Toen er een aanvraag van mijn huidige opdrachtgever binnenkwam - een grote woningbouwvereniging, was het enige wat bekend was dat ze achterstand hadden en dat ze iemand nodig hadden om een zieke werknemer te vervangen. Met deze beperkte informatie ben ik het bedrijf eens gaan Googelen en ben hun jaarrekening gaan doornemen. Hieruit bleek dat er onlangs nieuwe systemen zijn geïmplementeerd en dat ze te maken hebben met nieuwe wetgeving voor de woningbouwsector. Tijdens het eerste gesprek heb ik mijn bevindingen gebruikt, waardoor de opdrachtgever meteen zag dat ik proactief kan meedenken met het bedrijf. Zo hebben ze tijdens het gesprek al meteen aangegeven dat ik ze in korte termijn kan helpen met hun achterstand, maar dat ik ze ook zeker kan helpen om bepaalde processen structureel aan te pakken kan ondersteunen in andere projecten. Eén van mijn projecten nu is om een analyse uit te voeren op de af te rekenen servicekosten, een proces dat veel effectiever en efficiënter kan. Inmiddels zijn we 6 weken verder en mijn opdracht is alleen maar leuker geworden, er valt nog zoveel uit te halen.

### Wees sterk en flexibel

Aan startende consultants wil ik ten slotte meegeven: wees sterk en flexibel. Je zit ook weleens tussen opdrachten in, en dat is niet altijd leuk. Het geeft onzekerheid: wat wordt mijn volgende opdracht? Hoe presenteer ik mijzelf? Je wordt steeds weer beoordeeld, dus je moet mentaal sterk zijn en ook zelf met initiatieven durven komen. Je weet zelf ten slotte goed wat je kan en nog graag zou willen leren. In ieder geval geldt wat mij betreft: haal alles eruit wat erin zit!"

*TriFinance is een internationale netwerkorganisatie van financiële consultants en heeft kantoren in Nederland, België en Duitsland. Wij hebben een plat organisatiemodel, met kleine, ondernemende business units in het centrum van de actie. Met 700 medewerkers hebben we de expertise in huis voor elk aspect in finance. Onze strategie en organisatie zijn gebouwd om hedendaagse professionals te ondersteunen in hun loopbaanontwikkeling en persoonlijke groei. Dit omdat wij geloven dat gemotiveerde mensen betere en snellere resultaten leveren aan onze opdrachtgevers. Kijk voor meer info en achtergrond over TriFinance op [trifinance.nl](http://trifinance.nl).*

*Wil je kennismaken met ons? Onze Corporate Recruiter Marline van Ginkel kan je telefonisch bereiken via 088 - 0227000 of via mail: [marline.vanginkel@trifinance.nl](mailto:marline.vanginkel@trifinance.nl).*