

QISS IT DIVERSITEIT

Streven naar diversiteit onderscheidt QISS IT al sinds 2010. “We wilden meer vrouwen brengen binnen IT-afdelingen. Inmiddels kijken we naar de totale diversiteit binnen een team.”

Het stereotiepe beeld van een IT-afdeling: een weinig communicatief mannenbolwerk. Dat moest anders. Met meer vrouwen en communicatie als keycompetentie. Dat was in 2010 de start van QISS IT. De detacheerder benaderde vrouwelijke hbo-studenten zonder IT-achtergrond, blikt Esther Jousma terug. “Die leidden we met onze traineeships op voor rollen binnen de IT.” Inmiddels is de focus echter breder. “De IT-teams hebben niet alleen meer vrouwen nodig, maar hebben baat bij een evenwichtige en diverse samenstelling. Daar zorgen wij voor.”

Concreet wordt bij het plaatsen van medewerkers niet alleen gekeken naar opleiding en diploma's, maar ook naar ervaring, persoonlijke eigenschappen en of de trainees passen binnen de samenstelling van een afdeling. “Onze ervaring is dat daardoor de klanttevredenheid bij opdrachtgevers toeneemt”, zegt Jousma.



Daarnaast bouwde QISS IT in samenspraak met hun klanten aan doorontwikkelingstrajecten, de IT-tracks. “Slimme mensen willen doorgroeien en zich blijven ontwikkelen; die mogelijkheid wordt hen op die manier geboden.” QISS IT helpt ambitieuze IT-talenten om door te groeien naar vervolgrollen en detacheeert vervolgens nieuw talent op hun startersfunctie. “Zo zijn onze opdrachtgevers altijd verzekerd van een stabiel bezette IT-afdeling, en ontwikkelen de trainees zich tot ware IT-specialisten.”

>www.qiss-it.nl<



DEEL ONLINE

Scania Finance Nederland CUSTOMER FIRST

Flexibiliteit en klantgerichtheid. Deze kernwaarden kwamen al snel naar voren bij het recente MT-1000 onderzoek van MT/Sprout, en dit kwam niet onverwacht.

Country Director Nederland Ralph van den Berg licht dit graag toe: “Financiële ondersteuning werkt voor ons alleen als je het echt persoonlijk aanpakt. Of een klant nu groot of klein is: iedere relatie heeft al jaren z'n eigen vaste contact-



persoon. Een ervaren regiomanager die de business en de situatie van de klant goed kent. Zo kunnen we altijd snel schakelen. Wie bij Scania Financial Services aanklopt, kan binnen 48 uur een financieringsvoorstel krijgen én acceptatie. Dat is inderdaad sneller dan gebruikelijk. Bij Scania zit de zekerheid niet in het onderpand van huizen en privévermogen, maar wel in het object en in de kwaliteit van de klant. We hoeven daardoor geen lang traject te doorlopen voor acceptatie.”

Van den Berg vervolgt: “Ook in slechte tijden staat Scania Financial Services schouder aan schouder met zijn klanten om oplossingen te zoeken. Mooie voorbeelden zijn de coronacrisis en de financiële crisis. Toen veel relaties het zwaar hadden, zijn we met ze in gesprek gegaan. Uiteindelijk hebben we veel relaties kunnen helpen met hun liquiditeitsspanningen. Maar ook als het goed gaat en er naar de toekomst moet worden gekeken, staan we voor ze klaar. Zoals nu met de transitie naar elektrische voertuigen en de bijbehorende laadinfrastructuur. We zijn daarvoor nu al druk bezig om financieringsoplossingen te vinden. Dat doen we al brainstormend samen met de klant. En dat wordt zeker gewaardeerd.”

>www.scania.com<



DEEL ONLINE