

ICL's nieuwe man voor de golfbranche

Twan van Wijk is al sinds 2002 werkzaam bij ICL Group

Twan van Wijk gaat vanaf januari 2017 de 'graskar' van ICL Group trekken, waardoor hij geregeld zijn gezicht zal laten zien op de Nederlandse golfbanen. Maak kennis met een gedreven man, die dit eerste jaar vooral veel zal gaan luisteren.

Auteur: Sylvia de Witt

De 37-jarige Twan van Wijk is sinds 2002 werkzaam bij ICL Group. Na veertien jaar was hij toe aan een nieuwe uitdaging en het bedrijf was hem ter wille. Vanaf januari 2017 zal hij volledig verantwoordelijk zijn voor alle verkopen in de grasmarkt, dus ook voor die in de golfbranche. 'Voor onze organisatie is het heel belangrijk om te kijken wat er precies in de markt speelt en waar greenkeeping Nederland behoefte aan heeft. Dat stelt ons in staat om de juiste producten aan te bieden.' Hoewel hij een gedegen sales- en marketingachtergrond heeft, is Van Wijk geen typische 'gladde verkoper'. 'In het verkoopvak gaat het juist niet om het vele praten', vindt hij, 'maar om het goed kunnen luisteren. Voeding, precisiebemesting en grasgezondheid beslaan een breed spectrum; daar komt zo veel bij kijken. Ik leer nog elke dag bij en dat verwacht ik de komende jaren te blijven doen.'

Van Wijk startte zijn carrière bij ICL Group met het opzetten van de verkoopbinnendienst

Van productgeoriënteerde naar marktgeoriënteerde organisatie

Van Wijk startte zijn carrière bij ICL Group met het opzetten van de verkoopbinnendienst. 'In die tijd was ICL erg productgeoriënteerd', vertelt hij. 'De afgelopen veertien jaar heb ik in verschillende functies de ontwikkeling van productgeoriënteerde organisatie naar marktgeoriënteerde organisatie live mogen meemaken. De eerste vier jaar ben ik bezig geweest met het inrichten van het proces om onze handelspartners de juiste service te geven. Ik heb ons klanteninformatiesysteem (crm) ontwikkeld en geïmplementeerd, want we hebben wereldwijd 200 adviseurs in drie verschillende marktsegmenten (sierteelt, vollegrondsmarkten en grasmarkten). Bij elk bezoek dat wij plannen en uitvoeren, registeren we klantspecifieke eigenschappen, zoals het aantal hectares grond, het aantal holes per golfbaan en het productgebruik. Zo krijgen we als producent inzicht in marktontwikkelingen en kunnen we er onze R&D-projecten op afstemmen. Nu vraagt de klant en zijn we van een push-model naar een pull-model gegaan.'

Marktkennis opdoen en netwerken

Vanaf januari 2017 zal Van Wijk veel op Nederlandse golfbanen te vinden zijn. 'Ik kwam al bij bedrijven als ProGrasS, waaraan wij onze

producten leveren, maar straks ga ik ook echt de markt in om onze productgebruikers beter te leren kennen. Dan weet ik ook meer over de praktische toepassing van onze producten, waarover ik dan kan adviseren. 2017 wordt voor ICL een jaar van marktontwikkeling en de verwachting is dat de trend van precisiebemesting doorgaat. Voor mij wordt het een jaar van marktkennis opdoen. Productkennis is één, maar marktkennis opdoen, contacten leggen en netwerken is twee. Ik ga dit eerste jaar vooral luisteren, dat vind ik enorm belangrijk, en daarmee de basis leggen om verder te gaan. Het afgelopen jaar is er niemand van ons actief geweest in de golfbranche, dus het is voor deze markt waarschijnlijk fijn om weer iemand van ICL te zien. Ik heb er veel zin in!'

Twan van Wijk is telefonisch te bereiken op 06-11001961 of per e-mail op twan.vanwijk@icl-group.com.

ICL Specialty Fertilizers
Where needs take us



Be social

Scan of ga naar:

www.Greenkeeper.nl/artikel.asp?id=9-6360