

Een bijzondere weg naar een nieuwe baan

Robert van Wieren is 49 jaar en was één van de mensen die na het faillissement van Imtech op zoek moest naar een nieuwe baan. Maar hoe vind je die baan als je maar beperkt kan solliciteren door privéomstandigheden? Een arbeidsmarktcoach en een werkgever die je echt graag wil hebben waren de succesfactoren voor Robert.

Het ontslag bij Imtech was toch nog een verrassing voor Robert hoewel de berichtgeving in de media anders deed vermoeden. “De afdeling beveiliging heeft het altijd goed gedaan. Ik had dus de hoop dat we een doorstart konden maken. Maar het tegendeel bleek waar.” Er ontstond een onzekere positie na de mededeling in juli 2015. “We kregen de opdracht om het werk af te maken. Het ontslag zou ingaan op 2 oktober. Maar de praktijk was lastig. Materialen waren niet meer beschikbaar en parkeerkaarten werkten niet meer. Al in september bleek doorwerken moeilijk.” En toen begon de zoektocht naar een nieuwe baan.

BEPERKT BIJ HET SOLLICITEREN

Maar het persoonlijk noodlot sloeg toe. Op 10 oktober werd zijn vrouw op de fiets aangereden. Haar scheenbeen was verbrijzeld en er zat een complexe breuk in de enkel. Wat volgde was een zorgvolle periode van twee weken ziekenhuis en twee maanden revalidatiecentrum. “Het was heftig. Vooral ook omdat onze jongste zoon veel aandacht verlangt. Hij heeft diabetes type 1. Mijn vrouw nam meestal de zorg op zich maar dat pakte ik nu op. Ik moest binnen een half uur bij mijn zoon kunnen zijn als er iets mis ging en dat bepaalde mijn bewegingsruimte. Maar ik had ook geen auto meer na mijn ontslag. Dat maakte solliciteren lastig.”

BIJZONDERE ROUTE

Robert had wel enkele sollicitaties uitstaan. Maar met het ongeluk van zijn vrouw veranderde dat. “Door het niet kunnen reizen, waren de beperkingen groot. Ook voor mijn toekomstige werkgever.” Robert had ook contact opgenomen met de arbeidsmarktcoach. “Ze gaf direct aan dat er veel kansen voor me lagen gezien mijn CV. Dat gaf hoop. Maar het duurde toch nog lang.” Uiteindelijk werd het een bijzondere route naar een nieuwe baan.

EEN SOLLICITATIEGESPREK BIJ ROBERT THUIS

Vanuit Trigion was er behoefte aan de kennis en het vakmanschap van Robert. “Maar de oorspronkelijke vacature sloot niet echt aan op mijn ervaring. Op basis van mijn CV werd er toch verder gekeken. Ik werd uiteindelijk gebeld met de vraag of ik langs wilde komen want men zag absoluut mogelijkheden. Maar zonder auto werd dat lastig.” Wat er toen gebeurde was bijzonder. De manager van Trigion bood aan het gesprek bij Robert thuis te laten plaatsvinden. “Hij zei letterlijk: ik kom vanmiddag om 15.45 uur wel even bij je langs. En dat gebeurde. We hebben een goed gesprek gehad van 1,5 uur.” In dat gesprek bleek enthousiasme voor Robert, maar er moest ook nog een gesprek plaatsvinden met de projectmanager. De dag erop belde deze en wederom werd aangeboden het gesprek bij Robert thuis te laten plaatsvinden. “Enkele dagen later zat ook hij bij mij thuis. Het was een vrijdag en maandag erop kreeg ik het bericht dat er een aanbieding zou komen. Op woensdag lag deze er; op vrijdag waren we rond en de maandag erop startte ik. Mijn auto stond klaar, net zoals mijn laptop en mobiele telefoon.”

ARBEIDSMARKTCOACH ALS SLEUTELFIGUUR

Robert ziet de arbeidsmarktcoach als een belangrijke sleutelfiguur. “Het feit dat zij belangeloos zorgt voor de match is het succes. Het gaat echt om mij en het bedrijf én niet om geld aan je te verdienen zoals bij recruiters. Een ander positief punt is dat met de match er ook de mogelijkheid was om een training te volgen. Dat maakt je toch extra aantrekkelijker als 45-plusser voor de werkgever. Tot slot is de nazorg goed. Mijn coach belt me nog steeds zo nu en dan om te vragen hoe het gaat en of zij nog iets kan betekenen voor mij.”