**Durf te kiezen**

Onlangs zag ik een post van een bekende. Hij wilde het andersom aanpakken. Niet wachten totdat hij benaderd werd maar zelf in actie komen door een pitch te plaatsen op LinkedIn. Hoe pak je dat aan? Kan je een goede “one-size-fits-all’ oproep plaatsen in de opmars van gepersonaliseerde berichten? Hoe onderscheid je je? Bij deze een poging, zeg maar een “Refurbished Elevator Pitch” met als leidraad: **Durf te kiezen.**

* **Rode draad**

Wat is de rode draad bij jou? Bij mij zou dit zijn: mensen samen brengen, dat is voor mij de essentie van recruitment. Ik ben gek op dit vak. Als het nog niet had bestaan had ik het uitgevonden; mensgericht met een directe koppeling tussen inspanningen en resultaat.

* **Wat voor type organisatie**

Wat voor organisatie spreekt jou het meeste aan? Voor mij zijn dit kleine of middelgrote bedrijven. Ik ken graag iedereen, samen bouwen vind ik belangrijk.

* **Waarin onderscheid je je**

Je hebt heel veel persoonlijkheidstyperingen, drijfveren en competenties. Het wordt al snel een rijtje algemeenheden. Probeer competenties als analytisch te vermijden maar ga meer in op hoe je ze toepast, bijvoorbeeld creatief of snel van begrip. Breng die competentie tot leven door er een succesverhaal aan te koppelen. Het wordt krachtig als je je tot één weet te beperken.

* **Waar sta je voor, waar kom je voor in beweging**

Wat is je drijfveer? Bijvoorbeeld Invloed, Innovatie, Verantwoordelijkheid, Integriteit. Maak het persoonlijk met een relevante gebeurtenis waar je met genoegen op terugkijkt.

* **Stel een vraag**

Wat is kenmerkend voor jouw bedrijf. Nodig je potentiële werkgever/opdrachtgever uit hun eigen pitch tegen over die van jou te zetten. Komen we samen verder dan we nu separaat van elkaar staan?