

## ‘Ik heb een soort aangeboren drive’

Het Deense Sofacompany begon als droom om de meubelindustrie te vernieuwen. Ilona Willems is nu een halfjaar countrymanager Benelux en heeft grote plannen. ‘Bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid. Niet omdat het trend is, maar omdat het door ons breed wordt gedragen.’

### Studie

‘Ik deed eerst een opleiding in de paardenhouderij, maar dat bleek voor mij toch meer hobby dan werk. Vervolgens heb ik Small Business & Retail Management gestudeerd. Dat sprak me aan, omdat het erg gericht is op ondernemerschap en mijn ouders een bedrijf hebben waarvan ik destijds dacht dat ik het over wilde nemen (GroundLevel Straatmeubilair, red.).’

### Eerste baan

‘Mijn eerste baantje was in een eetcafé. In de horeca sta je altijd in direct contact met je klant, het is persoonlijk. Daar heb ik geleerd dat je altijd positief moet zijn, al heb je een slechte dag. De eerste échte baan was bij Merin, waar ik naast vastgoedgerelateerde zaken, veel leerde over de omgang met mensen. Dat je altijd moet zoeken naar dingen die je gemeen hebt met anderen, zodat je van daaruit een gezamenlijk doel kunt stellen. Op die manier kom je veelal naast elkaar te staan in plaats van tegenover elkaar. Dan kun je begrip voor elkaar tonen. Dat is toepasbaar op alles in het leven.’

### Transformatie

‘Merin onderging destijds een behoorlijke transformatie waar ik vanaf het begin bij was. Dat legde de basis voor mijn visie op klanten en hoe belangrijk het is om altijd naar een win-winsituatie te streven. De deals waarbij zowel de organisatie als de klant er beter van wordt, zijn het allermooist. Ook werd er bottom-up gewerkt aan het bouwen van een bedrijfscultuur. Dit ging in kleine stapjes volgens bepaalde strategieën en theorieën die ik nog steeds toepas.’

### Werkende leven

‘Ik voelde me meteen comfortabel bij het werkende leven in plaats van het leven als student. Ik kom uit een ondernemersfamilie, dus ik heb een soort aangeboren drive, die overigens wel gepaard gaat met enige eigenzinnigheid. Daarom ben ik nog altijd dankbaar voor mijn managers bij Merin destijds. Ik kreeg veel vertrouwen en vrijheid om mijn eigen plan te trekken.’

Ilona Willems (1987)  
**2006-2009** Equine Science and Management aan Van Hall Larenstein  
**2009-2012** Bachelor's Small Business & Retail Management aan Hogeschool van Arnhem en Nijmegen  
**2012-2015** Servicemanager bij Merin  
**2015** Pré-master Vastgoedkunde aan Amsterdam School of Real Estate  
**2015-2018** Manager sales & marketing bij GroundLevel Straatmeubilair  
**2018-nu** Salesmanager en later countrymanager Benelux bij Sofacompany

### Mentor

‘Momenteel heb ik twee mentoren; een voor mijn persoonlijke en een voor mijn zakelijke ontwikkeling. Voor de zakelijke kant werk ik samen met Sylvia Markus. Zij ondersteunt en adviseert mij bij uiteenlopende HRM-zaken, zowel in de theorie als in de praktijk. In mijn rol is het een must om te sparren met professionals vanuit verschillende vakgebieden zodat je de focus kunt houden op alle onderdelen in je organisatie. Ik heb voorheen niet bewust mentoren gehad, maar als ik terugkijk dan zijn er zeker mensen die ik zo zou omschrijven, zoals mijn leidinggevendenden bij Merin.’



### Kracht

‘Ik ben vrij intuïtief en dat pakt meestal goed uit. Ik overzie situaties vlot en kan zo snel knelpunten uit de weg ruimen.’

### Zwakte

‘Ik ben ongeduldig, heb mijn hart op de tong, al lukt het me steeds beter op die tong te bijten. Overigens vind ik een zwakte alleen zwak wanneer je deze niet onderkent én er dus niets mee doet.’

### Vernieuwend

‘Sofacompany is interessant door haar vernieuwendheid en transparantie. Wij hebben alles in eigen beheer, werken niet met tussenpersonen en hanteren aantrekkelijke prijzen. Dat is soms ook een valkuil, omdat men dént dat we geen kwaliteit kunnen leveren voor die prijs.’

### Duurzaamheid

‘We willen natuurlijk blijven groeien en initiatieven nemen op het gebied van duurzaamheid. Niet omdat het trend is, maar omdat het hier breed wordt gedragen, zeker ook door mij.’

### Advies

‘Altijd rustig blijven en je niet laten afleiden van de kern van een situatie of gesprek. En natuurlijk proberen altijd zelf het goede voorbeeld te geven. Met veel enthousiasme en de nodige humor!’ ■