

# Marketing is onmisbaar



**HET NIMA CAREER BOOSTER PROGRAMMA IS EEN PERSOONLIJK ONTWIKKELINGSPROGRAMMA. GEDURENDE TWEE JAAR WORD JE INTENSIEF BEGELEID DOOR EEN PERSOONLIJKE MARKETINGMENTOR UIT HET UITGEBREIDE NIMA NETWERK BIJ WIE JE MET AL JE MARKETING- EN LOOPBAANVRAGEN TERECHTKUNT.**

**Elke maand stellen we je graag voor aan een 'next generationmarketeer'. Een Young Professional werkzaam in een uitdagende marketingorganisatie en deelnemer aan het NIMA Career Booster Programma. Deze maand: Birgit Verheij, marketingmanager De Ree Holland.**

Ik ben opgegroeid in het Westland, de grootste exporteur van bloemen en planten ter wereld. Na diverse bijbanen in de Westlandse kassen en een afstudeerstage bij een exporteur van potplanten wist ik het zeker: waar de een na de andere studiegenoot bij A-merk bedrijven als Nestlé, KPN en Ikea aan de slag gingen, ben ik op zoek gegaan naar een baan in de groen- en sierteeltbranche.

Ik werk het liefst met een tastbaar product, voor een bedrijf waar je trots op kunt zijn. Mijn huidige werkgever, De Ree Holland, is exporteur van onder andere verpakte bloembollen. Mensen van buitenaf hebben vaak geen idee van de veelzijdigheid en het internationale karakter van de branche; onze producten worden aan bijna 40 verschillende landen geleverd. Deze internationale veelzijdigheid heeft voor mij een grote aantrekkingskracht. Het is bijzonder waar een klein land als Nederland groot in is, de mogelijkheden in onze sector houden niet op! Maar de veelal familie- en MKB-bedrijven moeten meegroeien en professionaliseringslagen maken om bij te blijven in de huidige markt. Als we niet uitkijken, dreigt de branche haar sterke positie te verliezen.

**In de huidige maatschappij is het alleen onderscheiden op functionele aspecten niet meer genoeg.** Marketing is een onmisbaar onderdeel geworden. We moeten weten wat onze klant én de klant van onze klant drijft. Het is belangrijk te kijken welke ontwikkelingen er in de wereld zijn die invloed hebben op het verdienmodel van bedrijven als De Ree Holland. Wat is onze toegevoegde waarde en hoe kunnen we relevant blijven? Ik ben een echte generalist op marketing- en communicatievlak. Dit is voordelig, omdat de organisaties waar ik graag werk vaak de mogelijkheden missen om verschillende specialisten in dienst te nemen. Netwerken is voor mij dé manier om op de hoogte te zijn van alle belangrijke zaken binnen (en buiten) de branche. Ik leg snel verbanden en zie mogelijkheden en samenwerkingen tussen mensen en bedrijven die anderen over het hoofd zien. Omdat ik heel open ben over de dingen die mij bezighouden, denken anderen vaak met mij mee. Zo wordt een wederzijdse gunfactor gecreëerd.