



HOE VIND JE ALS ZZP'ER JOUW WEG IN DETACHERINGSLAND?

DOOR JUDITH VAN GAMEREN

Het is zover, je hebt de stap genomen: je bent als ZZP'er gestart! Het begin van een nieuwe periode, waarbij je zelf kunt kiezen welke opdracht bij jou past. Nu zal je een netwerk moeten gaan opbouwen om jouw opdrachten te gaan vinden. Hierbij zal je waarschijnlijk veel in contact komen met detacheringbureaus. En dat zijn er nogal wat! Maar hoe kies je nou met welke detacheringbureaus je gaat samenwerken? Hierbij geven we je 5 tips en signalen waar je op kunt letten om tot een fijne samenwerking te komen!

1. Persoonlijke aandacht

Wordt er contact met je opgenomen nadat je je hebt aangemeld bij een detacheringsbureau, of verdwijnt jouw CV in de grote bak in het systeem? Het is belangrijk dat jouw contactpersoon goed weet welke opdrachten jou energie geven en waar jouw krachten liggen. Uiteraard probeer je dit zo duidelijk mogelijk naar voren te laten komen in jouw CV (moet je jouw CV nog schrijven, of wil je deze verbeteren? Zie onze 10 tips voor het maken van jouw CV in de blog van januari!), maar lang niet alles is op papier te zetten. Kies dus voor een bureau dat echt de tijd voor je neemt.

2. Passende aanvragen

Nadat je kennis hebt gemaakt, zal je aanvragen vanuit het bureau gaan ontvangen. Sluiten deze aan bij jouw wensen? Wordt er rekening gehouden met jouw gewenste reisafstand? Het kost je natuurlijk tijd om de opdrachten te lezen en te beoordelen of deze bij je passen. Kies dus voor een bureau dat je uitdagende aanvragen toestuurt en aandacht heeft voor jouw behoeftes. Niets zo frustrerend als elke dag een hoop e-mails te moeten doorspitten om ze vervolgens te verwijderen.

3. Jouw mening

Wordt er om jouw feedback gevraagd als je een opdracht afwijst dat je door een bureau toegestuurd

hebt gekregen? De contactpersoon van het bureau moet goed weten welke wensen je hebt, maar leert wellicht nog meer als hij of zij doorvraagt waarom een bepaalde opdracht niet bij je past. Kies een bureau dat respectvol met jouw afwijzing omgaat en je vraagt welke redenen hier achter zitten. Een organisatie die meteen door naar de volgende kandidaat gaat om toch te kunnen scoren, is vaak een bureau dat jou niet als persoon maar als nummertje ziet.

4. Tarief

Uiteraard moet iedereen brood op de plank hebben, dus jouw tarief is erg belangrijk. Het is dus van belang dat je open en transparant met het bureau over tarieven kunt praten. Als het bureau immers een te grote marge rekent, krijgt de klant verkeerde verwachtingen van jouw kennis en kunde. Voor die hoofdprijs verwachten ze een zeer zware senior, terwijl dit misschien nog niet het niveau is dat je hebt bereikt.

5. Gunnen

Verder is het belangrijk dat jij en het bureau elkaar dingen gunnen. Heeft het bureau een hele toffe opdracht, maar is het tarief wat lager dan je gehoopt had? Dan kun je in het oog van een goede samenwerking kiezen om de opdracht toch in te vullen. Andersom mag je dan ook verwachten dat het bureau je een hoger tarief aanbiedt, als hier ruimte voor is. Het is geven en nemen.

IeTee People Solutions vindt goede zorg voor ZZP'ers erg belangrijk. We behandelen de freelancers die we hebben gedetacheerd op dezelfde manier als onze collega's. Dit betekent veel aandacht voor jouw wensen als ZZP'er. We hopen lang met de ZZP'ers te kunnen samenwerken, en ze in te zetten op verschillende, opvolgende opdrachten. In onze ogen kan dit alleen door de juiste opdrachten voor te leggen en goede afspraken te maken over bijvoorbeeld het tarief. Ben jij benieuwd hoe wij dit aanpakken? Dan kun je jouw gegevens bij ons achterlaten via onze [website](#) en dan nemen we snel contact met jou op!