

# “Je eerste werkgever kiest jou, de tweede kies jij”

## **Kennismaken met recruiter Martijn**

Martijn Betgem (46) begeleidt al meer dan 16 jaar fiscalisten en belastingadviseurs naar een nieuwe functie. Ook voor algemene vragen over arbeidsvoorwaarden, cultuurverschillen of keuzes tussen kantoren kun je bij deze enthousiaste recruiter terecht. Naast zijn werk voor Adviesgroep '88 houdt hij een fiscale website bij: [www.fiscalio.nl](http://www.fiscalio.nl) en is hij zeer actief op LinkedIn.

Zijn hulp nodig?  
Neem contact op via  
[martijn@groep88.nl](mailto:martijn@groep88.nl)



Je hebt een diploma op zak en bent klaar om de fiscale wereld te veroveren. Hoe zorg je ervoor dat je op een plek terecht komt die bij je past? Recruiter Martijn Betgem van Adviesgroep '88 geeft tips en tricks.

### Horizon verbreden

Martijn: "De meeste afgestudeerden grijpen hun kans bij het eerste bedrijf dat hen wil aannemen. Logisch, want hoe fijn is het dat iemand jou - vaak nog zonder werkervaring - wil hebben? Jammer genoeg komen deze starters er in de jaren daarna vaak achter dat de functie of bedrijfscultuur niet bij ze past. Het loont om, voordat je ja tegen een baan zegt, eerst je horizon te verbreden. Ga langs bij een groot kantoor, maar onderzoek ook de mogelijkheden bij een klein(er) kantoor in de mkb-adviespraktijk."

### Visitekaartje

"Maar eerst is het natuurlijk van groot belang dat je cv op orde is. Geef je ervaring op een overzichtelijke manier weer. Werk met bulletpoints, want lappen tekst leest niemand

nog in deze snelle wereld. Vergeet ook je interesses niet te noemen. Dat jij als hobby graag zeilt kan voor een kantoor met klanten in de nautische sector een aanknopingspunt zijn. Realiseer je daarnaast dat

"Elke mogelijke werkgever bekijkt je social media-profielen"

je visitekaartje tegenwoordig meer is dan een cv alleen. Elke mogelijke werkgever checkt je voicemail en bekijkt je social media-profielen. Laat jouw professionele houding dus ook daar terugkomen en maak feestfoto's alleen voor vrienden zichtbaar."

### Soft skills

"De werkzaamheden van een RB veranderen. Simpele adviespunten worden tegenwoordig door een standaard model berekend en administratie is een fluitje van een cent geworden. De sociale vaardigheden van een RB worden daarentegen steeds belangrijker: naar de klant kijken, actief meedenken en (extra) diensten verkopen. Dat lukt alleen als je communicatief vaardig

## 5 Gouden Tips van Martijn

### 1. Wees onderscheidend

Iedereen is tegenwoordig een teamplayer en niemand heeft een negen tot vijf mentaliteit. Opvallen doe je door eerst even te bellen.

### 2. Ga niet voor het grote geld

Hoe leuk een maandsalaris van € 4.000 ook klinkt, als je elke dag met tegenzin naar je werk gaat is het weinig waard.

### 3. Weet wat je wil leren

Er is weinig sterker dan een starter die durft te benoemen wat hij of zij nog niet kan.

### 4. Let op je taalgebruik

Het aantal keer dat ik een mail ontving met als aanhef 'Beste Betgem' kan ik niet op één hand tellen.

### 5. Luister niet te veel naar anderen

Jij bent degene die het werk moet uitvoeren. Zoek een functie en kantoor waar jij energie van krijgt, niet je vrienden of familieleden.

bent. Het loont om soft skills zoals empathie en inlevingsvermogen te ontwikkelen en perfectioneren. Want voelt een klant zich niet op z'n gemak bij jou, dan stapt hij over naar de concurrent. Hoe goed je je werk vakinhoudelijk ook uitvoert."

"Het loont om soft skills te ontwikkelen en perfectioneren"