
Resultaatoverzicht Integraal PersoonlijkheidsProfiel

Personalia

Naam: Pieter Pietersen
Geslacht: M
Geboortedatum: 01-01-1971
Adres: Jan Steenstraat 5
Postcode: 2012 BP
Woonplaats: HAARLEM
Telefoonnummer privé: 020 123 4567
Telefoonnummer zakelijk:
Telefoonnummer GSM: 06 - 12345678
E_mailadres: info@info.nl
Bedrijf: De Vries Nederland

Test gegevens

ID_Test: 2.560
Taal: Nederlands
Invuldatum: 08-02-2005
Aantal collega's: 0
Norm: Default

Profielen

Feedback ExposureProfiel - medewerkers

Aspect	Score
Feedback medewerkers	4,00
Exposure medewerkers	4,00

Feedback ExposureProfiel - collega's

Aspect	Score
Feedback collega's	6,00
Exposure collega's	1,00

Feedback ExposureProfiel - superieuren

Aspect	Score
Feedback superieuren	6,00
Exposure superieuren	7,00

Feedback ExposureProfiel - klanten

Aspect	Score
Feedback klanten	7,00
Exposure klanten	6,00

ConsistentieProfiel

Aspect	Score
Selectief Sociaal	4,50
Prikkelgevoeligheid rood	6,00
Prikkelgevoeligheid geel	7,00
Prikkelgevoeligheid groen	4,00

GedragProfiel

Aspect	Score
Alert	8,00
Besluitvaardigheid	7,00
Daadkracht	6,00
Macht	6,00
Prestatie	9,00
Autonomie	6,00
Informatie	6,00
Inhoudelijkheid	4,00
Perfectie	5,00
Structuur	8,00
Acceptatie	3,00
Bevestiging	5,00
Dienstbaar	4,00
Emotionaliteit	2,00
Empathie	1,00

ConflictProfiel

Aspect	Score
Ruimte creëren	7,00
Schikken	2,00
Samenwerken	5,00
Compromis	5,00
Ontwijken	5,00

AmbitieProfiel

Aspect	Score
Drive	8,00
Uitdaging	5,00
Omgevingsafhankelijkheid	4,00

LeerProfiel

Aspect	Score
Ervaren	3,00
Analyseren	3,00
Concluderen	4,00
Integreren	4,00

RolProfiel

Aspect	Score
Strateeg	3,00
Coach	3,00
Uitvoerder	4,00
Challenger	3,00

MotivatieProfiel

Aspect	Score
Zelfontplooiing	-6,54
Zelfrespect	-5,94
Prestige	7,56
Sociale Behoeft	-15,76
Zekerheid	22,68

GedragsProfiel II

Aspect	Score
Emotionele instabiliteit	4,00
Extraversie	6,00
Coöperatief	3,00
Non-conformistisch	4,00
Verantwoordelijkheidsgevoel	6,00

GedragsProfiel III

Aspect	Score
Sensitiviteit	1,00
Veranderingsvermogen	8,00
Zelfwaardering	7,00

Commercieel Inzicht

Aspect	Score
Commercieel Inzicht	6,00

Analytisch redeneervermogen

Aspect	Score
Verbale component	16,00
Numerieke component	12,00
Fout	7,00

CONCLUSIE & AANBEVELING

De heer Pieter Pietersen heeft een persoonlijkheidsonderzoek ondergaan op verzoek van de heer Koster van Verkoop Maatschappij Direct te Haarlem. Het onderzoek heeft plaatsgevonden in het kader van zijn sollicitatie naar de functie van Accountmanager Zakelijke Dienstverlening.

De heer Pietersen is 34 jaar en heeft na de Havo, zijn Heao-diploma behaald. Voor zijn loopbaan wordt verwezen naar zijn curriculum vitae. Vanaf 2003 is hij als Accountmanager werkzaam bij Verkoop Maatschappij Direct.

De conclusie van dit onderzoek is, dat de heer Pietersen een goede kandidaat is voor de functie. Wel is het verstandig hem intern te coachen op zijn belangrijkste valkuilen. Maar hierover later meer.

Onderstaand treft u een overzicht aan van zijn belangrijkste kerncompetenties en valkuilen, evenals een toelichting daarop.

Kerncompetenties

- ✓ De heer Pietersen is een extraverte en open persoonlijkheid, die wanneer hij zich voldoende 'veilig' en 'vertrouwd' voelt gemakkelijk acceptatie kan oproepen bij zijn gesprekspartners.
- ✓ Wanneer hij positief geprikkeld wordt kan hij gemakkelijk zichzelf overtreffen.
- ✓ Hij is een voldoende daadkrachtige persoonlijkheid, zeker in situaties waar hij zich 'goed in zijn vel' voelt zitten.
- ✓ Hij bereidt zich goed voor, weet hoofd- van bijzaken te onderscheiden en heeft een sterk ontwikkelde helikopterblik.
- ✓ Hij streeft op een zeer planmatige wijze een verantwoorde kwaliteit na.
- ✓ Hij neemt zaken zorgvuldig in overweging alvorens een standpunt in te nemen en dit te gaan executeren.
- ✓ Hij is een resultaatgerichte man met een pragmatische instelling.
- ✓ Hij heeft veel affiniteit met de dagelijkse operationele gang van zaken.
- ✓ Hij laat zich door tegenslagen niet gemakkelijk uit het veld slaan.
- ✓ Hij kan gemakkelijk knopen doorhakken en heeft een sterke behoefte gebruik te maken van de kansen die de omgeving hem biedt.
- ✓ Hij heeft een sterke drang om zich in de meest brede zin van het woord te bewijzen.
- ✓ In een tegenstelling kan hij goed opkomen voor zijn eigen standpunt.

Valkuilen

- ✓ De heer Pietersen is in zeer sterke mate selectief sociaal en moet zich ‘veilig’ en ‘vertrouwd’ voelen om tot een effectieve communicatie te komen.
- ✓ Wanneer hij onvoldoende positief geprikkeld is, kan dat ten koste van zijn motivatie en ‘scherpte’ gaan.
- ✓ Binnen een tegenstelling kan hij zich, wanneer hij het er niet mee eens is, niet gemakkelijk neerleggen bij de mening van een ander, en loopt hij het risico zijn gelijk te gaan ‘halen’.
- ✓ Wanneer hij negatief geprikkeld wordt, zal de ‘rationele’ component te sterk gaan overheersen.
- ✓ Hij dient zich bewust te zijn, dat het in zijn functie primair om de ‘output’ gaat en in mindere mate om de ideeën en het proces.
- ✓ Hij is in de grond een voorzichtige man.

Analytisch redeneervermogen

De heer Pietersen bezit een gemiddeld verbaal analytisch redeneervermogen op HBO-niveau, met een laag onderscheidende bèta component.

Toelichting

De heer Pietersen is een extraverte en open persoonlijkheid. Wanneer hij zich voldoende ‘veilig’ en ‘vertrouwd’ voelt zal hij gemakkelijk acceptatie van zijn gesprekspartners weten te krijgen. Wanneer dit nog niet het geval is, kan hij op een afstandelijke en enigszins gereserveerde wijze overkomen en daardoor loopt hij het risico zijn gesprekspartners niet uit te nodigen.

Wordt hij negatief geprikkeld dan kan hij zich zelfs op een kille en erg rationele wijze gaan gedragen. Dit laatste is ineffectief. Met andere woorden, het is voor hem erg belangrijk met wie hij ‘zaken’ doet. Wederzijds respect en vertrouwen is voor hem een absolute voorwaarde. Is dat er (nog) niet, dan zal het hem verhoudingsgewijs erg veel inspanning kosten om dat niet te laten blijken.

De heer Pietersen bezit voldoende staand vermogen, zeker in een situatie waar hij zich positief geprikkeld voelt. Wanneer hij zich overigens positief geprikkeld voelt zal hij gemakkelijk zichzelf kunnen overtreffen. De keerzijde hiervan is echter, dat wanneer dat niet het geval is, dit ten koste kan gaan van zijn motivatie en scherpte. Dat betekent, dat het voor de heer Pietersen belangrijk is, dat hij werkzaamheden verricht die hem interesseren en die hij leuk vindt.

De heer Pietersen heeft een sterke drang, zich in de meest brede zin van het woord, te bewijzen. Zowel naar zichzelf toe als naar anderen. Daarnaast kan hij, binnen een tegenstelling, goed opkomen voor zijn eigen- c.q. het organisatie belang. Hij is tevens een resultaatgerichte man met een pragmatische instelling en een sterke affiniteit met de dagelijkse operationele gang van zaken. Hij steekt graag de ‘handen uit de mouwen’.

Deze eigenschappen maken hem in combinatie met zijn stand vermogen een geschikte kandidaat voor de functie van Accountmanager Zakelijke dienstverlening.

Wel is het van belang, dat hij zich realiseert, dat hij in de grond een voorzichtige man is, die zaken zorgvuldig in overweging neemt alvorens een standpunt in te nemen en op een weloverwogen wijze te werk gaat. Deze laatste eigenschappen kunnen de eerder genoemde output gerichte competentie afremmen. En zeker in een situatie, dat het voor hem belangrijk wordt. Dan loopt hij het risico, dat het procesmatige deel de overhand kan krijgen.

Binnen de interne coaching naar hem toe, is het van belang er steeds de nadruk op te leggen, wat zijn acties gaan opleveren respectievelijk hebben opgeleverd en minder aandacht te schenken aan de 'plannen' die daartoe zouden kunnen leiden. Sterker nog, hem te stimuleren zich vooral te concentreren op de output en niet op het maken van de plannen.

Zoals gezegd kan de heer Pietersen goed opkomen voor zijn eigen- c.q. het organisatie belang. Verlies is voor hem eigenlijk geen optie, hij gaat voor de winst. Wel is het van belang, dat hij zich realiseert, dat wanneer hij het niet eens is met het standpunt van de ander, en zich hier eigenlijk niet bij kan neerleggen, hij de neiging heeft zijn gelijk te gaan 'halen'.

Dit kan door zijn omgeving als 'eigenwijs' en 'éigengereid' worden ervaren.

Het gaat in de praktijk er primair om, om gelijk te krijgen en niet om het te halen.

Zijn overige competenties spreken, mijns inziens, voor zich en behoeven geen nadere toelichting.

Al met al kan gesteld worden dat, wanneer de heer Pietersen er samen met Verkoop Maatschappij Direct in slaagt op een effectieve wijze om te gaan met zijn belangrijkste valkuilen, hij zich kan ontwikkelen tot een zeer waardevolle aanwinst voor het accountmanagement van Verkoop Maatschappij Direct.

Het advies is hem in aanmerking te laten komen voor de functie van Accountmanager Zakelijke Dienstverlening.

H.F.R. Blom

N.B. Dit testverslag is toegeschreven naar kenmerken en eisen van een specifieke functie of vraagstelling. Gebruik in een andere dan oorspronkelijke context kan tot misverstanden en interpretatiefouten leiden. De geldigheidsduur van het verslag is één jaar.