

Een boek met honderden praktische tips

ZO VIND JE EEN BAAN!



Dorien Waasdorp-Slotboom
Geert-Jan Waasdorp
& Maaïke Kooter

**ZO
VIND
JE
EEN
BAAN!**

Dorien Waasdorp-Slotboom
Geert-Jan Waasdorp
& Maaike Kooter

COLOFON

Derde druk, mei 2015

AUTEURS

Dorien Waasdorp-Slotboom
Geert-Jan Waasdorp
Maaïke Kooter

VORMGEVING

Metmiriam

UITGEVER

Werf&media

ISBN: 9789081675659

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j°; het Besluit van 20 juni 1974, Stb. 351, zoals gewijzigd bij het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot de uitgever te wenden. Aan de totstandkoming van deze uitgave is de uiterste zorg besteed. Voor informatie die nochtans onvolledig of onjuist is opgenomen, aanvaarden auteur(s), redactie en uitgever geen aansprakelijkheid. Voor eventuele verbeteringen van de opgenomen informatie houden zij zich gaarne aanbevolen.

INLEIDING

Ben jij klaar om je nieuwe baan te vinden? Je behoort tot de mensen die methodisch en doelgericht op zoek gaan naar een nieuwe baan. Dat is geen valse belofte. Twee jaar geleden hebben we ons eerste boek geschreven *Hoe vind ik een baan?* Vandaag durven we te zeggen: *Zo vind je een baan!*

Dat komt omdat we de afgelopen twee jaar van nabij hebben kunnen zien, dat als jij je zoekstrategie verandert, je heel snel hele leuke banen gaat vinden. De baan die jij zoekt is er namelijk echt. Maar je vindt hem pas als je op de juiste plekken zoekt.

De leukste reacties: *“Zo had ik het nog nooit bekeken”, “Nooit geweten dat er online zoveel mogelijkheden waren”, “Ik dacht dat er voor mij maar weinig vacatures waren.”* En... *“Ik heb bij twee bedrijven gesolliciteerd en ik ben dankzij jullie tips nu ook bij beide uitgenodigd!”*

We hebben meer goed nieuws. Je hoeft namelijk niet het hele boek te lezen om je baan te vinden. Het boek is zo ingedeeld, dat we je gaan helpen de meest effectieve kanalen en manieren te gebruiken in je zoektocht. En daarbij kun je zelf de keuze maken of die bij je passen.

In de afgelopen twee jaar hebben tienduizenden werkzoekenden en loopbaanprofessionals de tooling op onze website gebruikt en duizenden hebben het boek gelezen, webinars gevolgd of live trainingen gehad.

Wat we veel gehoord hebben is *“Ik dacht dat ik alles wist over solliciteren en daardoor bleef ik dus doen wat ik altijd al deed”*.



Wij gaan niet zeggen dat wat je deed niet goed was. We gaan je wel laten zien hoe je dingen ook anders kunt doen. En sommige dingen misschien zelfs wel beter. Zodat je nu wél die baan vindt die jij ambieert.

Want als wij één ding de afgelopen twee jaar hebben geleerd, is dat iedereen die met onze aanpak aan de slag ging, zijn of haar kansen heeft vergroot, meer en leukere banen wist te vinden, en met veel energie op zoek ging naar die nieuwe baan.

Dorien Waasdorp-Slotboom

Geert-Jan Waasdorp

Maaïke Kooter

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	1
Leeswijzer	7
Hfdst 1 Maak een goed en vindbaar CV	10
Hfdst 2 Schrijf een krachtige motivatiebrief	18
Hfdst 3 Netwerk	26
Hfdst 4 Vacaturesite	32
Hfdst 5 Uitzendbureau	42
Hfdst 6 Open sollicitatie	52
Hfdst 7 Werving- en selectiebureau	58
Hfdst 8 Bedrijf binnenlopen / bedrijf bellen	68
Hfdst 9 CV uploaden in databank vacaturesite	74
Hfdst 10 Social media	80
Hfdst 11 Werken bij site / bedrijvensite	88
Hfdst 12 Huis-aan-huis bladen	94
Hfdst 13 Zoekmachine	98

Hfdst 14	UWV	106
Hfdst 15	Interne vacature	112
Hfdst 16	Krant	116
Hfdst 17	Oriëntatie op scholen en universiteiten	122
Hfdst 18	E-mail service / job alert	126
Hfdst 19	Re-integratiebedrijf / outplacementbureau	132
Hfdst 20	Advertentie in de etalage	138
Hfdst 21	Vakblad en tijdschrift	142
Hfdst 22	Bedrijfspresentatie / open dag	148
Hfdst 23	Carrièrebeurs / banenbeurs	154
Hfdst 24	Stage	160
Hfdst 25	Internationaal werken	166
Hfdst 26	Telefoongids & Gouden Gids	170
Hfdst 27	Sollicitatie apps	174
	Bijlage	178

LEESWIJZER

Tabel

In de tabel op de volgende pagina's staan in de eerste kolom de oriëntatiekanalen. In de tweede kolom de bijbehorende hoofdstukken waar wordt omschreven hoe je succesvol gebruik kunt maken van dit kanaal, in de derde kolom staan de bijbehorende pagina nummers en in de vierde kolom zie je welke kanalen over het algemeen het meest effectief waren in 2014. In de kolommen daarnaast kun je op basis van je leeftijd en opleidingsniveau bekijken welke oriëntatiekanalen het beste bij jou passen.

Welke oriëntatiekanalen passen bij jou?

Zoek de kolom met je leeftijd en je opleidingsniveau (of het opleidingsniveau waarin jij je volgende baan zoekt) en kijk daarna in de kolom met oriëntatiekanalen. Voor ieder kanaal zie je onder jouw leeftijdsgroep en opleidingsniveau hoe belangrijk dit kanaal voor je is en of je het wel of niet kunt inzetten bij je zoektocht naar een baan.

Heb je geen beroepsopleiding afgerond, dan val je in de categorie vmbo

Wat betekenen de symbolen?



Dit oriëntatiekanaal is voor jou het meest relevant



Dit kanaal is belangrijk en effectief.



Dit kanaal is niet per se effectief, maar het is wel goed om deze hoofdstukken door te lezen.

Onderverdeling in leeftijd en opleidingsniveau

Uit onderzoeken (Intelligence Group en CBS) blijkt dat de effectiviteit van de verschillende oriëntatiekanalen sterk verschilt tussen de leeftijdsniveaus en naarmate iemand hoger of lager is opgeleid. Door de kanalen te kiezen die bij jou passen, gebruik je de meest effectieve manieren om een baan te vinden.

Via welk oriëntatiekanaal ben je aan je huidige baan gekomen?

(Bron: AGO 2014)

Via welk oriëntatiekanaal ben je aan je huidige baan gekomen? (Bron: AGO 2014)	Hoofdstuk	Pagina	Meest effectieve kanalen van Nederland
Netwerk	3	26	21,8%
Vacaturesite	4	32	12,4%
Uitzendbureau	5	42	12,0%
Open sollicitatie	6	52	8,5%
Werving- en selectiebureau	7	58	5,7%
Bedrijf binnenlopen / bedrijf bellen	8	68	4,8%
CV uploaden in databank vacaturesite	9	74	4,1%
Social media	10	80	3,8%
'Werken bij' site / bedrijvensite	11	88	3,7%
Huis-aan-huis bladen	12	94	3,4%
Zoekmachine	13	98	3,1%
UWV	14	106	3,1%
Interne vacature	15	112	2,9%
Krant	16	116	2,8%
Oriëntatie op scholen en universiteiten	17	122	2,6%
E-mail service / job alert	18	126	2,0%
Re-integratiebedrijf / outplacementbureau	19	132	1,6%
Advertentie in de etalage	20	138	0,7%
Vakblad en tijdschrift	21	142	0,7%
Bedrijfspresentatie / open dag	22	148	0,3%
Carrièrebeurs / banenbeurs	23	155	
Stage	24	160	
Internationaal werken	25	166	
Telefoongids & Gouden Gids	26	170	

*** Dit oriëntatiekanaal is voor jou het meest relevant

** Dit kanaal is belangrijk en effectief.

* Dit kanaal is niet per se effectief, maar goed om deze hoofdstukken wel door te lezen

	< 30 jaar				30-50 jaar				50+			
	VMBO	MBO	HBO	WO	VMBO	MBO	HBO	WO	VMBO	MBO	HBO	WO
	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★	★★
	★	★★	★★	★★	★★	★	★★	★★	★★	★	★★	★★
	★★	★★	★★	★	★★	★★	★	★	★★		★	★
	★	★	★	★	★★	★	★	★		★		★
	★	★		★		★	★	★★		★	★	★
	★	★	★	★			★		★★	★	★	★
		★	★	★		★		★	★		★	★
		★	★	★			★	★				★
					★	★			★★	★	★	
			★	★				★		★	★	
	★				★	★						★
			★				★	★	★			★
					★			★		★	★	★
	★	★	★	★	★				★			
	★			★		★				★	★	★
										★		
											★	★

Hoofdstuk 3

Netwerk



Netwerken is 'net'-'werken'. Netwerken moet je altijd blijven doen en dit stopt nooit, ook niet als je straks weer een baan hebt. Op het moment dat het nodig is kun je bij iemand aankloppen voor hulp of vragen of iemand met je mee wil denken.

In je netwerk zitten: familie, vrienden, kennissen, buren, (oud-)collega's, (oud-)leraren, facebookvrienden, je oud-klienten, relaties en leveranciers. En verder mensen die je kent van de sportclub of bijvoorbeeld van de kerk waar je heengaat. Vroeger noemden we netwerken iemand als 'kruiwagen' gebruiken.

Netwerken is het doorgeven van informatie van de ene persoon aan de andere om van betekenis en om van dienst te zijn. Netwerken doe je met de groep mensen om je heen die je kent en de mensen die zij weer kennen.

3.1 SOORTEN NETWERKEN

Jouw netwerken kunnen we onderverdelen in:

- 1 **Je netwerk van vrienden**, zoals familie, studiegenoten, kennissen, sportmaatjes. Dit netwerk is van belang omdat achter je vrienden een heel nieuw netwerk schuil gaat dat interessant is en dat ze graag voor je willen inzetten. Ze zijn niet voor niets 'vriend'.
- 2 **Je professionele netwerk**, zoals (oud-)collega's, leveranciers, beroepsverenigingen, oud-klienten, commerciële contacten die je hebt opgedaan of mensen die jou of je (oud-)baas met regelmaat belden.
- 3 **Je netwerk van onbekenden**, zoals mensen die je ontmoet op beurzen, borrels en evenementen.
- 4 **Je netwerk van de groep mensen waar je graag bij wilt horen**, denk hierbij aan mensen met dezelfde achtergrond als jij, mensen die een opleiding doen die jij leuk vindt, mensen die het werk doen dat jij graag wilt doen. Kortom, mensen die interessant voor je zijn om eens mee te praten. Als je een account hebt op LinkedIn kun je je aanmelden voor de groepen waar je bij wilt horen, of om je netwerk te verbreden.



Veelgemaakte fouten

- 1 Denken dat netwerken vanzelf gaat.
- 2 Wachten tot je ontslagen bent en dan pas gaan netwerken.
- 3 Denken dat de ander een baan voor je heeft of dat voor je regelt.

VIA VIA

'Nou, dat is toevallig, mijn buurman zoekt een baan als ober.' 'Ik wil me nergens mee bemoeien, maar ik ken iemand die...' 'Hoorde ik je nou zeggen dat je een vacature hebt? Mijn vriendin is een hele goede secretaresse.'

De banen die je via je netwerk vindt zie je vaak niet op een vacaturesite. Als je aan iemand vraagt: 'Hoe ben je aan die baan gekomen?' is het antwoord vaak: 'Via via.' De 'via via' banen worden ingevuld voordat ze op een website worden geplaatst. Door zelf achter deze 'onzichtbare' vacatures aan te gaan via je netwerk, maak je meer kans op deze banen dan de mensen die afwachten.

MAG JE TERUGKOMEN BIJ JE OUDE BAAS?

Mag je nog koffie drinken bij je oude baas? En bij de klanten, relaties en leveranciers van je (oud-)baas? Ja, het netwerk van (oud-)werkgevers en de contacten die je daar hebt opgedaan geeft je juist veel kansen. Benader ze actief om een kop koffie met je te drinken.

3.2 HOE VIND JE HET JUISTE NETWERK?

Begin dicht bij jezelf. Wie ken je allemaal, wie vertrouw je en wie heeft er een netwerk met interessante werkgevers?

Maak je netwerk stap voor stap actiever. Ga koffie drinken bij oud-klanten. Knoop eens een gesprek aan op het schoolplein of op je sportclub. Ook feestjes zijn een prima plek voor gesprekken. Vraag aan de mensen die jij kent of zij weer iemand kennen die jou verder kan helpen. Durf daarbij mensen aan te spreken. Mensen helpen graag. Ze gaan natuurlijk niet een baan voor je zoeken, maar ze geven je wel graag tips en advies.

IK ZOEK EEN BAAAAAAAAAAAAAAN!!!

Je hoeft het niet van de daken te schreeuwen, maar je hoeft ook niet bang te zijn of je te schamen. Laat gewoon iedereen die je kent weten dat je een baan zoekt. Bel mensen op, dat is het meest actief en effectief. Een simpele manier om veel vrienden en kennissen ineens te bereiken is via een berichtje op Facebook, Twitter en LinkedIn.

3.3 HOE WERKT NETWERKEN?*Weten wat je wilt*

Stel jezelf de vraag: 'Welke baan wil ik en wie kan me daarbij helpen?' Als je niet goed weet wat je wilt, vraag dan eerst aan vrienden en bekenden om met je mee te denken. Zij kennen jou goed en weten wat bij je past. Weet je zelf al goed wat je wilt, maak dan een lijst van bedrijven en mensen bij wie je wilt horen en die je kunnen helpen te komen bij het bedrijf waar je graag wilt werken. Maak een lijst met bijvoorbeeld tien tot vijftien namen en ga daarna (goed voorbereid) met ze netwerken.

VOORBEREIDING

- Weet bij welke groep je wilt horen en zoek op internet naar informatie over die groep: zoek bijvoorbeeld oud-collega's op LinkedIn en Facebook en kijk wat ze nu doen.
- Maak een lijst met tien tot vijftien mensen in je netwerk die je wilt spreken: denk aan mensen die je tips kunnen geven, zoals werkgevers, managers, mensen die werken/gewerkt hebben bij een bedrijf waar je graag zou willen werken of mensen die in een functie werken die jij ook zou willen hebben.
- Bel of mail deze mensen: vraag ze niet om een baan, maar zeg dat je hun hulp kunt gebruiken bij een nieuwe stap in je loopbaan. Vraag of ze tijd hebben om een uurtje met je te praten.
- Zorg dat je visitekaartjes hebt.

Het netwerkgesprek

Een netwerkgesprek is iets anders dan een sollicitatie-gesprek. Netwerkgesprekken zijn vaak lunches, even koffie drinken of een uurtje tijd vragen. Let er tijdens een netwerkgesprek op dat je:

- Informeel begint (*Hoe gaat het? Of: Fijn dat je tijd voor me hebt*) en daarna gericht vragen stelt.
- Open en eerlijk bent.
- Je CV en een visitekaartje bij je hebt.
- Netjes gekleed bent.
- Duidelijk bent in wat je wilt, bijvoorbeeld: *Kun je mij introduceren waar jij werkt? Weet jij nog vacatures waar ik iets aan kan hebben? Of: Ken je mensen die mij verder kunnen helpen?*
- De ander in zijn waarde laat, wees niet eigenwijs en ga niet in discussie.
- Iemand bedankt voor zijn tijd.



Netwerken via bekenden werkt beter dan via een beurs, seminar of congres. Het is wel een goede manier om via evenementen en beurzen aan je netwerk te bouwen.

3.4 HET GESPREK ZIT ER OP

Je hebt een goed gesprek gehad met iemand die je misschien kan helpen. Bedank diegene voor zijn of haar tijd en geef je visitekaartje (heb je nog geen kaartje, zorg dat je dit maakt). Vraag ook naar zijn of haar visitekaartje.

TIEN VRAGEN DIE JE KUNT STELLEN IN EEN NETWERKGESPREK MET IEMAND UIT DE GROEP WAAR JE BIJ WILT HOREN

- 1 Waarom is je werk leuk?
- 2 Waar hoor je dat het goed gaat en ze misschien mensen nodig hebben?
- 3 Wie denk je dat mij verder kan helpen en wie raad je me aan om eens te bellen?
- 4 Zijn er interne vacatures bij jullie?
- 5 Heb je tips voor me?
- 6 Hoe zou jij het aanpakken?
- 7 Waar kan ik het beste kijken naar vacatures?
- 8 Welk (uitzend)bureau zou je me adviseren?
- 9 Weet je of ze ergens mensen zoeken?
- 10 Kan jij mij introduceren bij jouw afdelingsmanager?



Blijf positief in je gesprek, niemand zit te wachten op geklaag over je vorige werk of baas. Wanneer je een goede indruk achterlaat word je eerder ergens voorgesteld door je netwerk of wordt je CV op iemands bureau achtergelaten: de gunfactor.

Gebruik het gesprek vooral om van te leren en doe iets met de tips waar je denkt verder mee te komen. De kans dat iemand je meteen kan helpen is klein, de kans dat je goede tips krijgt is groot. Laat een goede indruk achter door een klein bedankje te geven. Bij een privégesprek bij iemand thuis geef je bijvoorbeeld een bos bloemen of een doos bonbons. Bij een zakelijk gesprek betaal je bijvoorbeeld de rekening van de lunch.

Als iemand beloofd heeft navraag te doen naar vacatures in zijn bedrijf of het telefoonnummer van een contactpersoon zou geven en je hebt niets terug gehoord, bel na een week diegene nog eens op ter herinnering. Als je daarna nog niets hoort bel je na vier weken nog een keer.



BEDANKT VOOR DE TIP

Als je een baan hebt gevonden vergeet dan niet diegene die je een tip gaf te bedanken of een bedankje te sturen. Laat altijd weten wat je met de tip hebt gedaan, ook als de tip je geen baan opleverde.

Wederdienst verlenen

Wanneer iemand uit je netwerk jou om hulp vraagt, denk dan ook met diegene mee. Netwerken werkt alleen in je voordeel als jij ook anderen wilt helpen.

BEREID JE ELEVATOR PITCH VOOR

Het woord *Elevator Pitch* is een moeilijk woord voor verkooppraatje. Het gaat over jezelf waarbij jouw gesprekspartner komt te weten wat jij voor hem of haar zou kunnen betekenen. Wanneer je jouw netwerk aanspreekt om een baan te vinden, of als je onverwachts iemand tegenkomt die interessant voor jouw netwerk is, is het goed om te kunnen verwoorden wat jij de ander te bieden hebt en waarom.

- Korte, krachtige, prikkelende presentatie waarin je enthousiast vertelt wie je bent, wat je meeneemt en waar je goed in bent.
- Voorwaarden: max 40 sec, passievol gebracht, omvat wat jij belangrijk vindt dat een ander te weten komt over jou.
- Hou het persoonlijk en spreekt niet over "wij".

Voorbeeld Elevator Pitch:

- Ik ben ... (vertel je naam en je functie met evt een korte omschrijving).
- Ik zoek ... (wat doe je graag en waar blink je in uit).
- Mijn bijdrage is ... (vertel wat je kan of bijdraagt aan je werk of aan een team).
- Kunt u mij helpen met ... (stel de hulp vraag...).

3.5 VOORDELEN EN NADELEN VAN NETWERKEN

Voordelen

- Als je goed voorbereid drie tot vijf gesprekken per week voert, gaat het netwerk ook voor jou werken en zul je veel sneller werk vinden.
- Je hebt al een voet tussen de deur, iemand steekt zijn nek voor je uit.
- Mensen willen graag helpen en vertellen.
- Netwerken geeft je inzicht welk andere oriëntatiekanaal je het beste kunt gebruiken.
- Door actief te netwerken maak je de vacatures die niet zichtbaar zijn, zichtbaar.

Nadelen

- Een netwerk moet je opbouwen en blijven onderhouden.
- Het is geven en nemen.
- Om hulp vragen durft niet iedereen, je moet een 'drempel' over.
- Het kost tijd, moeite en inspanning.



REFERENTIE

Zet de naam van de persoon uit je netwerk in je sollicitatiebrief. Uiteraard in overleg.

Bijlage



Online training

Wil je jouw zoektocht naar een baan zo effectief mogelijk inzetten? Maak dan een concreet Baanzoekplan met behulp van onze online training
Hoe vind ik een baan?

Wij geloven dat je met behulp van onze aanpak in staat bent om binnen zes maanden een nieuwe baan te vinden. Naast het boek bieden wij onze aanpak aan in een heel praktische online training waarbij je binnen 8 tot 10 uur alle belangrijkste inzichten over solliciteren anno nu leert. Het resultaat is een compleet ingevuld Baanzoekplan. Dat is de belangrijkste basis is van jouw arbeidsmarktoriëntatie.

De online training geeft een verdieping op de volgende thema's:

- **Aanbrengen van focus:** startpunt van je zoektocht.
- **Slimme zoektips:** meer vacatures met behulp van de juiste zoekwoorden, boolean logic en geavanceerd zoeken.
- **Oriëntatiemethode:** waar vind je die baan? (praktische aanvulling i.c.m. het boek)
- **Match met de vacature:** leer hoe een recruiter naar je CV kijkt, hoe je beter matchbaar en vindbaar wordt en hoe je jouw arbeidsmarktpositie kunt verbeteren.
- **Structuur:** Hoe breng je voldoende structuur aan? Hoe blijf je gemotiveerd?
- **Onderscheidend vermogen:** hoe zorg je dat je opvalt tussen alle andere sollicitanten?

Verschillende professionals geven tips vanuit hun ervaring met recruitment, arbeidsmarkt en solliciteren. Je krijgt opdrachten en vragen. En natuurlijk kun je zelf ook vragen stellen aan de trainer. Het vinden van een baan wordt een stuk leuker, met praktische opdrachten, testen en inspirerende filmpjes. Dit boek in combinatie met de online training geven jou een vliegende start op de arbeidsmarkt. Kijk voor meer informatie op: www.hoevindikeenbaan.com/onlinetraining

Ben jij klaar om je nieuwe baan te vinden? Dat is de eerste zin van dit boek, waarin je leert hoe je met een persoonlijke aanpak gericht gaat zoeken naar jouw nieuwe baan. Iemand die een baan ambieert in de horeca vindt op een andere manier zijn of haar nieuwe werkgever dan een accountmanager binnen een ICT bedrijf of een salarisadministrateur in een industriële organisatie.

Je startpunt als je aan de slag gaat met dit boek is dat je weet wat je wilt, wat je kunt en waar je heen wilt. Maar hoe vind je die baan dan?

Er zijn heel veel verschillende manieren om je baan te vinden. Waar begin je? Soms zie je door de bomen het bos niet meer met alle verschillende kanalen. Iedereen geeft je adviezen, maar wat werkt nu écht? Met behulp van dit boek weet je waar je moet zoeken en wat voor jou de meest effectieve kanalen zijn. Door direct op de juiste plekken te zoeken, bespaar je een hoop kostbare tijd en zul je sneller die baan vinden.

Met het boek Zo vind je een baan! ben je in staat om:

- Minimaal drie keer zoveel passende banen te vinden.
- Jezelf positief te onderscheiden, dankzij onze tips.
- Je kans om op gesprek te komen te vergroten.
- De juiste kanalen goed te gebruiken.
- Effectiever om te gaan met je tijd.

Als je weet wat je wilt, dan is dit boek jouw routekaart om te vinden wat je zoekt.

"Ik dacht dat ik alles wist over solliciteren. Dankzij dit boek heb ik weer heel veel bruikbare nieuwe inzichten en praktische tips om mijn baan te vinden. Een aanrader voor iedere werkzoekende".

BONUS: HOE MAAK JE EEN CV EN SOLLICITATIEBRIEF OP EEN ONDERSCHIEDENDE MANIER.

De auteurs



**Dorien Waasdorp-
Slotboom**



Geert-Jan Waasdorp



Maaïke Kooter