



Het levensverhaal van Corinne Ajinça

Je beroepsleven is alles wat je meemaakt in het kader van een betaalde activiteit. In de ruime zin van het woord is mijn beroepsleven dus lang voor mijn loopbaan begonnen.

Het begon op het moment dat ik wist in welke richting ik wilde gaan, tenminste in grote lijnen: ik zag mezelf wel in een commerciële functie om met het buitenland te werken.

De geschiedenis en de beschavingen van verschillende landen boeien me ontzettend. Ik herinner me hoe ik getroffen werd toen ik de industrialisering van de Zuid-Amerikaanse landen bestudeerde, en ook de dictaturen en de revoluties die er plaatsvonden. De film Viva Zapata is in mijn geheugen gegrift.

De eerste stappen in het beroepsleven: vakantiebaantjes

Ik heb er veel gehad, in allerlei branches.

Zo heb ik appels en kersen geplukt in de Val de Loire. Ik werkte 9 uur per dag en deed er elke dag 2 uur over om van en naar mijn werkplek te fietsen.

Ik ben zelf leidster geweest in vakantiekampen en vakantiecentra voor kinderen en gaf ook leiding aan andere leiders in vakantiecentra.

Ik heb les gegeven in Frans, wiskunde, Engels en Duits en heb audiovisuele werken vertaald. Al deze ervaringen leerden me iets over mezelf en over het bedrijfsleven.

Als ik deze eerste stappen in het beroepsleven zou moeten samenvatten, dan zou ik de volgende punten willen noemen:

- moed: hoe breng ik de nodige moed op om met ijskoude handen appels te plukken?
- rekenen: hoeveel emmers kersen moet ik plukken om een redelijk salaris te verdienen?
- goed gedaan werk: hoe zorg ik ervoor dat mijn emmer kersen zo schoon mogelijk is?
- motivatie: hoe motiveer ik een matig scorende middelbareschoolleerling zodat hij een les wil begrijpen en vooruitgang wil boeken?
- bijsturing: hoe stuur ik een leerling bij die zou willen dat ik zijn huiswerk maak?
- vindingrijkheid: wat bedenk ik om een groepje van acht kinderen in de prepuberteit bezig te houden en ervoor te zorgen dat ze een onvergetelijke vakantie of een fijne vrije dag hebben?
- leiderschap: hoe breng ik een team leiders met wie ik zopas kennis heb gemaakt ertoe het beste van zichzelf te geven om op een goede en veilige manier te zorgen voor de ons toevertrouwde kinderen?
- bijsturing (ja, nogmaals): hoe stuur ik leiders bij die zelf op vakantie lijken te zijn terwijl het gaat om de vakantie van de kinderen die zij als leider of leidster moeten begeleiden?

Als ik nu terugblik, kijk ik met een glimlach naar deze introductie in het beroepsleven. Ik stel vast dat deze elementen in de loop van mijn ervaringen een ontwikkeling hebben doorgemaakt. Nu hebben ze nog meer betekenis.

Spontaan koos ik als studierichting Toegepaste vreemde talen, met als specifieke optie zaken en handel, gevolgd door een bachelor en master in marketing en productie. Deze opleidingen waren geschikt voor het werk dat ik later wilde doen en gaven mij de kans om verschillende stages te lopen.



Het levensverhaal van Corinne Ajinça

De voorgeschiedenis: de stages

Bachelorstage in 1993: mijn eerste contact met de wereld van de industriële ondernemingen

Op de afdeling verkoop van een klein Duits bedrijf, Flexon GmbH, leer ik het vak van commercieel assistente export.

De 'Duitse efficiëntie' laat een diepe indruk op mij achter. Een klein bedrijf, inclusief een fabriek, met 50 werknemers dat wereldwijd verkoopt! Deze eerste ervaring in een onderneming sterkt mij in mijn beroepskeuze. De hiërarchie is geen belastende factor, kennis wordt op natuurlijke wijze gedeeld, alle werknemers krijgen een meer dan bevredigende beloning en de productie is van uitstekende kwaliteit. Ik voel er mij goed. Maar de sector zelf vind ik weinig aantrekkelijk.

Masterstages: de regionale dagbladers in Duitsland en Frankrijk

Bij de Westfälische Rundschau en de République du Centre begeleid ik journalisten, volg ik hun werk en schrijf ik artikelen.

Ik heb echt belangstelling voor journalistiek en wil er graag mijn beroep van maken. Twee stages maken me echter duidelijk dat mijn persoonlijkheid niet overeenstemt met de manier waarop je in dit beroep moet staan. Ik ben niet opdringerig genoeg en zou niet alle informatie verkrijgen die een krant nodig heeft.

De oudheid en de middeleeuwen: tussen opleiding Toegepaste vreemde talen (LEA) en master (DESS)

SCR, exportmanager - Châteauroux

De firma SCR vervaardigt elektronische componenten: condensatoren, weerstanden, variatoren. Deze producten worden wereldwijd verkocht.

Mijn opdracht is de verkoop van condensatoren in de hele wereld te ontwikkelen.

Ik verlaat deze firma op het moment dat mijn man en ik ons in de buurt van Orléans vestigen. Ik was 23 toen ik trouwde. Het gezinsleven is een essentiële bouwsteen voor mijn geluk. Zolang ik me kan herinneren heb ik altijd al een balans gewenst tussen beroeps- en gezinsleven; het ene mag nooit ten koste van het andere gaan.

Het is een tijd om ideeën te laten sudderen, van het verlangen om ooit iets te creëren, wellicht een eigen bedrijf. Niets staat vast maar het verlangen is er, heel sterk zelfs.

1998 Masterfoods, assistente logistiek Inter company Business - Orléans

Masterfoods, assistente logistiek supermarkten

Het lastige van deze functie ligt in het aantal gesprekspartners (leveranciers) en in het soort relaties die ze er met ons op na houden: niet echt hartelijk, gebaseerd op een machtsverhouding en vaak onhoffelijk. Het geluk dat ik in mijn privéleven ken beschermt me en geeft me de nodige rust om dit soort werk aan te kunnen.



Het levensverhaal van Corinne Ajinça

Ik moet toegeven dat ik een ander probleem niet heb zien aankomen. Mijn manier van werken, uitsluitend gebaseerd op efficiëntie, volstaat niet. Ik raak in de war, begrijp niet dat ik uit mijn kantoor moet komen, dat ik met de mensen moet gaan praten. Er dreigt onweer en ik heb onvoldoende oor voor mijn omgeving. Dat is een grote levensles voor mij. Je moet je beroepsproject weten te verdedigen en tegelijk stevige relaties hebben met de anderen.

Ik heb heel wat geleerd over het belang van het formaliseren van dingen. Daar ben ik deze onderneming dankbaar voor want sindsdien neem ik de tijd om uitleg te geven, te discussiëren en mijn werk op losse schroeven te zetten.

Ik verlaat de onderneming om een kindje ter wereld te brengen.

Dan volgt een grote verrassing: ze willen me terug voor een functie op de verkoop- en marketingafdeling. Daar ben ik heel blij om want ik vond de manier waarop onze eerste samenwerking eindigde niet fijn.

Masterfoods, assistente logistiek gespecialiseerde distributiekanaalen

De middelen zijn minder ingewikkeld dan voor de supermarkten. De sfeer is goed en het werk interessant.

Masterfoods, marketingassistente

Marketing vind ik leuk: het is een upstream activiteit waardoor je tijd hebt om na te denken en te analyseren. Nu weet ik het: dat wordt mijn specialiteit. Ik volg een gespecialiseerde universitaire beroepsopleiding in marketing om mijn studies af te ronden. Dat levert tijdwinst en erkenning op want zo kan ik van mijn functie als assistente naar die van manager overschappen.

De renaissance: na mijn universitaire studies

Mijn universitair diploma opent allerlei deuren voor me. Voortaan krijg ik leidinggevende functies aangeboden.

2001 ALM / Maquet (Groep Getinge), productmanager marketing - Orléans

Hier is het zaak ingenieurs te overtuigen, ingenieurs die oor hebben voor proactieve marketing en klantgerichte oplossingen.

Ik ontdek dat de verschillende diensten de informatie waarover ze beschikken niet altijd delen.

Ik merk dat ik zo'n teamgeest zelf wel graag ooit zou willen overbrengen.

Op dat moment wordt mijn tweede kind geboren.

France Allium, manager marketing en verkoopadministratie - Coöperatieve landbouwvereniging - Pithiviers

Zo kom ik terecht in de voedingssector die mij bijzonder boeit. Toch mis ik de buitenlandse betrekkingen. Zo ben ik bij Afis begonnen, een importeur van levensmiddelen uit de hele wereld.

Ik herinner me nog de bemoedigende uitspraak van F. Allium, de algemeen directeur, op het moment dat ik wegging: 'Ik hoop dat u even succesvol zal zijn in uw nieuwe functies als bij ons.' Dat zinnetje heeft me vleugels gegeven.



Het levensverhaal van Corinne Ajinça

AFIS, marketing- en verkoopmanager

Wat een uitdaging! Ik vervang een manager die AFIS zeven jaar lang heeft bestuurd. Ik moet een onderneming runnen alsof het mijn eigen bedrijf is, een strategie bedenken en toepassen.

Meteen na mijn inwerkperiode neem ik een verkoopassistente in dienst. Vervolgens breiden we onze activiteiten uit met een internationale groothandel met de Franse overzeese departementen. De eerste twee jaar pas ik toe wat ik uit mijn voorgaande ervaringen heb geleerd.

Het eerste jaar gaat de omzet vooruit en het tweede jaar verdubbelt die. We staan op het punt een nieuwe ontwikkelingsfase in te gaan als de onderneming verkocht wordt. Er komt een nieuwe zaakvoerder (in 2008).

Ik ben verbaasd, bijna versteld. Aandeelhouders hebben beslist om een organisatie te veranderen die zeer goed functioneerde! Met welke bedoeling? Om ze zo ingrijpend te veranderen dat de onderneming er uiteindelijk slecht aan toe is. De organisatie is ontwricht, van communicatie is geen sprake meer, de onderneming stagneert.

De wanorde die heerst tijdens de volgende twee jaar is voornamelijk te wijten aan een slordige strategie. In twee jaar tijd veranderde die maar liefst drie keer! Door zoiets zou zelfs de stevigste onderneming gedesoriënteerd raken!

Tijdens deze periode concentreer ik mij op de commerciële functie om de verkoop aan de mij toevertrouwde klanten te ontwikkelen. Met nog steeds dezelfde wil om methodisch en ordelijk te werken.

In mei 2010 verlaat ik de onderneming.

Mijn persoonlijkheid is gevormd, ik ben ervan overtuigd een eigen bedrijf op te kunnen richten en ik heb er de kennis voor. Mijn jongste kind is twee jaar oud. Ik ben zelf 38 jaar en richt in september 2010 ACE INTERNATIONAL FOODS op.

Ik volg de opleiding 'Traject voor bedrijfsleiders' bij Sciences Po om mijn kennis op het gebied van management en financiële zaken aan te scherpen, de internationale uitdagingen te leren kennen en mijn zelfvertrouwen te vergroten. Het interessantste is de samenwerking met mensen: de belangrijkste rijkdom van een onderneming.

En vandaag?

Vandaag gaat over de ontwikkeling van een merk: pure&simple, by ACE.
De naam alleen al weerspiegelt mijn productkeuzes, mijn werkwijze en mijn waarden.

'Nieuwsgierigheid is een kwaliteit die wij delen', dat is waar we duidelijk voor uitkomen en wat zowel onze interne als externe samenwerking, met onze handelspartners en klanten, omschrijft.

Het is de voortzetting van een wil, de wil om ons in ons werk te ontplooien door goede relaties met anderen te ontwikkelen.

Het is een uitdaging die op dit moment de juiste lijkt.