



SMA en OTYS gaan samenwerken

Veenendaal, 15 december 2011 – De [Sales Management Association \(SMA\)](#), leider in de markt voor de commerciële functies, is een hechte samenwerking aangegaan met [OTYS Recruiting Technology](#), specialist in recruitmentsoftware en wervingssites. Beide organisaties hebben zich ten doel gesteld het commercieel handelen, op operationeel tot en met strategisch niveau, verder te bevorderen in het Nederlandse bedrijfsleven. De VOC-mentaliteit moet weer hoogtij gaan vieren in Nederland, vinden beide partijen.

De vereniging SMA heeft door het ontwikkelen van de SMA-standaarden voor commerciële functies de leidersrol opgepakt in het commerciële veld en geeft als vakvereniging mede sturing en richting aan commercieel Nederland. 'De deskundigheid van studenten, Young Professionals tot en met directeuren moet worden bevorderd', vindt SMA directeur Petra Claessen. De SMA biedt zijn leden, veelal Sales Professionals, optimale netwerkmogelijkheden, vakinhoud en autoriteit: accreditatie, examinering, Permanente Educatie (PE) punten en certificering.

De samenwerking tussen OTYS en de SMA bestaat uit het zichtbaarder maken van de kwaliteit van de Sales Professional. Jorrit Blok, oprichter en CEO van OTYS Recruiting Technology: 'We willen samen met de SMA het commerciële vak in Nederland echt laten floreren. De VOC-mentaliteit - of wel handelsgeest, daadkracht en durf - moet terug worden gebracht in de diepste essentie van iedereen die zich met sales bezig houdt. Kennisoverdracht is daarbij van wezenlijk belang. Hierin vullen we de SMA aan.'

Claessen: 'We hebben gekozen voor OTYS als corporate partner, omdat het ambitieuze bedrijf zijn groei en marktleiderschap te danken heeft aan zijn servicegerichte attitude. Bij OTYS speelt klantgericht denken en werken een grote rol in zowel de nationale als internationale markt. Wat dat betreft zijn zij een voorbeeld voor andere bedrijven.'

Synergie effect

Door de verbintenis kan de SMA de kennis, kunde en ervaringen van OTYS ook uitwisselen met andere partijen uit het onderwijs, kennis- en mediapartners, relevante koepelorganisaties en het bedrijfsleven. Hierdoor ontstaat een synergetisch effect. Daarnaast leidt een verdere versteviging in de markt van beide partijen tot een meer structurele deskundigheidsbevordering van de Sales Professional in het vakgebied.

Over SMA

Sinds 1971 is de Sales Management Association (SMA) dé beroepsvereniging voor Sales Professionals op elk niveau. De vereniging rekt naast ruim 850 leden ook meer dan 30 bedrijven tot zijn ledenbestand. De SMA organiseert bijeenkomsten voor de top van het bedrijfsleven en de Sales Professionals. Naast Hét Sales Event reikt de vereniging ieder jaar de [Piet Heyn SMA Award](#) uit. In 2011 is voor het eerst ook de Piet Heyn Challenger Award uitgereikt aan het meest vernieuwende, succesvolle en jonge bedrijf. Met deze awards geeft de SMA erkenning aan organisaties waarvoor ondernemerschap, doorzettingsvermogen en innovatie kenmerkend zijn. Voor meer informatie: www.sma.nl

Over OTYS Recruiting Technology

OTYS is technologiespecialist in het leveren van een totaal oplossing aan recruitmentbureaus, uitzendorganisaties, detacheerders, jobboards, HR en corporate recruiters. De oplossing helpt organisaties effectiever kandidaten zoeken en aantrekken, vacatures plaatsen, matchen en communiceren, processen managen en conversie meten. **OTYS** heeft meer dan 700 klanten in Nederland, België, Frankrijk, Tsjechië, Engeland en de Verenigde Staten. Het bedrijf is in 2011 uitgeroepen tot winnaar van de Piet Heyn Challenger Award. Voor meer informatie: www.otys.nl / www.otys.be / www.werkenbijotys.nl

Dit persbericht is ook te vinden op: <http://www.l-dj.nl/nieuws/nieuwsbericht/3X>

Meer informatie voor de pers:

Lubbers & De Jong

Margreet Poolman

T: 020 4210565

E: margreet@l-dj.nl

OTYS Recruiting Technology

Erica Kruissen, Supervisor Marketing & PR

T: + 31 318 584900

E: erica.kruissen@otys.nl

W: www.otys.nl