



## PERSBERICHT

Woerden, 10 februari 2012

### **Rob Idink van Hewlett Packard commercieel directeur van het jaar**

*Lustrum: prijs is voor de veertigste keer uitgereikt*

**Rob Idink van Hewlett Packard is gisteren tijdens het sales evenement van Nederland "Power of Holland" door ruim 700 vakgenoten en de vakjury uitverkozen tot commercieel directeur van het jaar. Het evenement, dat plaats vond in Huis ter Duin in Noordwijk, is voor de 40e keer georganiseerd door de beroepsvereniging Sales Management Association (SMA). Naast de verkiezing van de commercieel directeur van het jaar, werd Marc van Hemert van Koninklijke Peijnenburg verkozen tot key accountmanager van het jaar.**

#### **Lustrum: commercieel directeur van het jaar voor 40e keer gekozen**

Volgens de jury en vakgenoten mag Rob Idink zich een jaar lang commercieel directeur van het jaar noemen. Idink scoorde het beste op punten als behaalde commerciële prestaties, leiderschap en persoonlijke ontwikkeling. In totaal dongen 68 commercieel directeurs mee naar de titel commercieel directeur van het jaar. De nummers twee en drie zijn Robert van Straaten van vervoersbedrijf DPD en Dirk de Leijer van UPC.

Marc van Hemert van Koninklijke Peijnenburg, die verkozen is tot key accountmanager van het jaar, heeft volgens de jury het meest indrukwekkende carrièreverloop van alle kandidaten. Van Hemert blonk uit in zijn enthousiasme en passie voor het salesvak, zijn organisatie en producten. De vakjury bestond dit jaar onder andere uit Theo Camps (directeur Berenschot Groep), Judith Schoenmaeckers (commercieel directeur Randstad Nederland) en Marc de Vries (directeur Hyves).

#### **Young Professional Award**

In het afgelopen jaar heeft de SMA zich ook hard gemaakt voor talentontwikkeling. Daarom is er tijdens het Sales Event de Young Talent Award uitgereikt. Dit jaar ging de aanmoedigingsprijs naar Robert Verkade van Nexor en Sanne Ketelaar van Collis vanwege hun indrukwekkende prestaties op jonge leeftijd.

#### **Profiel Sales Management Association (SMA)**

De SMA is sinds 1971 de beroepsvereniging voor sales professionals op ieder niveau. De vereniging is de laatste jaren sterk gegroeid en telt intussen meer dan 1.000 bedrijfsleden. Partners zijn onder andere Atag, Delta Lloyd, KPN en Unit 4. De SMA biedt haar leden netwerkmogelijkheden, kennisdeling, opleidingen en accreditatie. Zij maakt zich sterk voor beter gekwalificeerd sales personeel, onder andere door coördinatie van een uitgebreid opleidingsaanbod en het stellen van kwaliteitseisen aan salesopleidingen.

#### **Voor meer informatie:**

#### **Sales Management Association**

Albert Akkermans

Telefoon: 06-51364433

E-mail: [a.akkermans@sma.nl](mailto:a.akkermans@sma.nl)

Website : [www.sma.nl](http://www.sma.nl)

**EINDE PERSBERICHT**