



## Over Elevation Group

Elevation Group is een fullservicepartner in high-quality IT-staffing. Met meer dan 300 medewerkers en een netwerk van 30.000 IT-specialisten helpt de organisatie bedrijven bij het vinden van de juiste professionals in alle contractvormen – van werving en selectie tot detachering en interim-oplossingen. De combinatie van ondernemerschap, een sterke salesfocus en een gedreven team heeft gezorgd voor een indrukwekkende groei.

## De uitdaging

Door de snelle groei van Elevation Group stroomden jonge professionals razendsnel door naar leidinggevende posities. Hoewel zij uitblonden in hun vak als sales professional, werd al snel duidelijk dat ervaring

en begeleiding op het gebied van leiderschap ontbraken. “We hebben teamleiders en managers die binnen een paar jaar na hun start bij het bedrijf indrukwekkende resultaten hebben geboekt. Maar leiderschap is een totaal andere vaardigheid,” legt Michiel Mulder uit, Chief Marketing & People Officer bij Elevation Group. “Een geweldige verkoper zijn, betekent niet automatisch dat je ook een geweldige leider bent. We merkten dat er echt behoefte was aan gestructureerde leiderschapsontwikkeling.”

De organisatie omarmde al een cultuur van continue groei onder de noemer Grow in Life, waarin persoonlijke ontwikkeling en leiderschap centraal staan. Er bleek meer nodig te zijn om gepromoveerde experts te ontwikkelen tot (nog) succesvolle(re) managers, die retentie vergroten en een cultuur van vertrouwen versterken om hun teams



“Door te investeren in leiderschap hebben we niet alleen onze managers versterkt, maar ook een fundament gelegd voor een sterkere, toekomstbestendige organisatiecultuur.”

- Michiel Mulder, CMO / CPO

sneller en verder vooruit te brengen. Ook was er behoefte aan een systemische en schaalbare aanpak die zowel nationaal als internationaal toepasbaar was, zodat ook de vestigingen in Duitsland betrokken konden worden.

### De oplossing

Elevation Group koos voor FranklinCovey en maakte gebruik van de FranklinCovey All Access Pass als basis voor de samenwerking. "We zochten een partij die niet alleen de juiste expertise had, maar ook kon meegroeien met onze groeiambitie. FranklinCovey bood die schaalgrootte en bewezen ervaring," vertelt Michiel Mulder.

Om de trainingen duurzaam en breed inzetbaar te maken, werd een train-de-trainer-constructie geïmplementeerd. Interne trainers werden opgeleid om de programma's binnen Elevation Group te geven, waardoor de organisatie minder afhankelijk werd van externe FranklinCovey-trainers en de ontwikkeling van leiderschap een vast onderdeel werd van de bedrijfscultuur.

Daarnaast werden specifieke leiderschapsprogramma's uitgerold:

- **De 4 essentiële rollen van Leiderschap:** ontwikkeling van strategisch leiderschap van senior leiders.
- **Leiden met de snelheid van vertrouwen:** versterking van vertrouwen binnen teams en de organisatie.
- **De 6 cruciale vaardigheden voor het leiden van een team:** essentiële vaardigheden voor nieuwe leidinggevers

Deze programma's werden volledig geïntegreerd in het bestaande People Development-raamwerk en vormen nu een hoeksteen van Elevation Group's aanpak van leiderschap. De focus lag daarbij niet alleen op het ontwikkelen van technische of operationele competenties, maar juist op het versterken van leiderschap met authenticiteit, empathie en impact.

### Het resultaat

De impact van het leiderschapsprogramma werd al snel merkbaar. Managers voeren nu gelijkwaardigere en effectievere gesprekken met hun teams, waardoor er meer ruimte is voor persoonlijke groei en openheid. Dit heeft geleid tot een hogere medewerkerstevredenheid en een verbeterde retentie. "Het grootste compliment is dat we zien dat managers in alle lagen van de organisatie de content echt omarmen en op hun eigen manier doorvertalen naar hun teams," vertelt Michiel.

Binnen Elevation Group wordt gewerkt in een salesgedreven omgeving waarin resultaten centraal staan. "Onze mensen zijn opgeleid om direct impact te zien. Ze zouden nooit iets toepassen als het niet direct effect heeft. Het feit dat ze de training echt gebruiken en er enthousiast over zijn, zegt veel," vervolgt Michiel. Naast persoonlijke groei had het programma ook een meetbare invloed op bedrijfsmatige KPI's zoals retentie en verloop. "Als je in staat bent om het verloop van medewerkers te verminderen, heeft dat direct een enorme impact op de business."

Daarnaast heeft de actieve betrokkenheid van de Board bij de trainingen gezorgd voor sterk voorbeeldgedrag, wat de cultuurverandering verder heeft

versterkt. Door regelmatige evaluaties wordt de impact van de trainingen continu gemonitord en geoptimaliseerd.

Door te investeren in leiderschapsontwikkeling heeft Elevation Group niet alleen haar managers versterkt, maar ook een fundament gelegd voor een nog sterkere, toekomstbestendige organisatiecultuur.



ELEVATION  
GROUP

#### Website

[www.elevationgroup.nl](http://www.elevationgroup.nl)

#### Branche

IT-Staffing & Consultancy

#### Aantal medewerkers

>300

#### Uitdaging

Snelle doorgroei van jonge leidinggevers zonder voldoende leiderschapservaring en behoefte aan een schaalbare ontwikkelaanpak.

#### Oplossing

- Train-de-trainer
- De 4 essentiële rollen van leiderschap
- Leiden met de snelheid van vertrouwen
- De 6 cruciale vaardigheden voor het leiden van een team



De FranklinCovey All Access Pass helpt je om alles uit je investering in training en ontwikkeling te halen door toegang te bieden tot toonaangevende content en technologie. Daarnaast staan onze deskundige experts voor je klaar om een unieke leerervaring te ontwerpen die is afgestemd op de behoeften van jouw organisatie.

Neem voor meer informatie contact op met FranklinCovey via [info@franklincovey-benelux.com](mailto:info@franklincovey-benelux.com).



FranklinCovey  
Benelux

Elevation Group

© FranklinCovey Benelux. Alle rechten voorbehouden.