

Waarom Frank & Jelmer nomineren?

Channel Manager(s) of the Year

Dat is bijzonder ...

Bij TD SYNnex nemen we samenwerking serieus.

Zo serieus, dat we in plaats van 1 medewerker ons dreamteam willen nomineren:

**Jelmer Vet en
Frank Peters**



Even voorstellen

Frank Peters

Business Unit Manager Hybrid Cloud en Tech Lead Cloud

Een Brabander in hart en nieren, maar inmiddels ook boven de rivieren helemaal op zijn plek. Dat is typisch Frank: hij weet zich overal aan te passen en bruggen te bouwen.



Bekijk de speaker
notes voor de hele
quote.



“Frank brengt energie, kennis en
oprechte betrokkenheid.

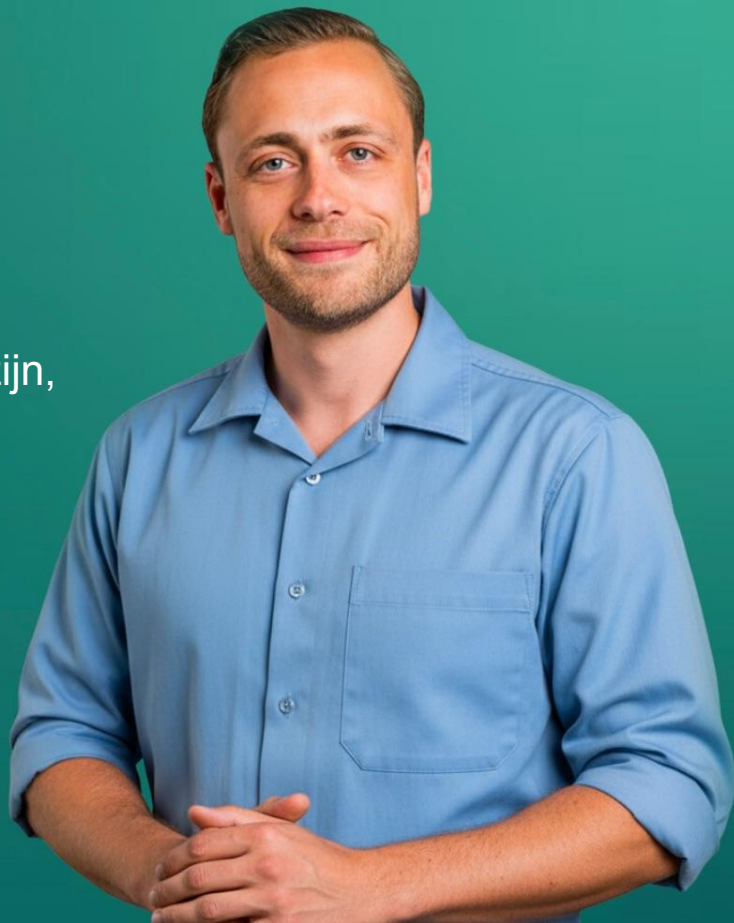
Hij inspireert, creëert slimme
oplossingen en laat bij iedereen
een blijvende indruk achter.”

Even voorstellen

Jelmer Vet

Business Unit Manager Microsoft, Google
en AWS

Jelmer mag dan de meest commerciële van de twee zijn,
maar bij hem geen mooie praatjes. Hij steekt liever de
handen uit de mouwen. En met succes.



“Met zijn betrokkenheid, energie en sterke relaties maakt Jelmer elke dag het verschil:

voor collega's, partners en het hele TD SYNEX-ecosysteem.”

Check de speaker notes voor Frank's complete tekst.



Waarom dit dreamteam de award verdient?

Eén reden vermelden is niet genoeg ... dus we hebben er 8 voor de jury op een rij gezet.



Reden 1: ze hebben een schat aan kennis

Ze vullen elkaar perfect aan. Frank duikt het liefst in de techniek en is ijzersterk in complexe architectuurvraagstukken.

Jelmer richt zich meer op de strategie: hoe haal je het maximale uit de enorme reeks Microsoft-programma's? Wat voor velen onoverzichtelijk is, heeft Jelmer altijd glashelder voor ogen.



Reden 2: techniek met een menselijk gezicht

Bij veel techneuten krijg je vooral de backend te zien, maar Jelmer en Frank zijn de perfecte interface: inhoudelijk sterk én menselijk in hun contacten.

Ze maken daarmee technologie niet alleen begrijpelijk, maar weten ook meteen een klik te maken met klanten.





Reden 3: niet alleen salestalent

De meeste managers weten een perfecte salespitch te geven, maar blijven daarna hangen in theorie. Jelmer en Frank zetten juist dan de motor aan: ze brengen ideeën meteen in beweging. Voor partners maakt dat elk gesprek direct waardevol.

Reden 4: recht op hun doel af

Jelmer en Frank verkopen geen oplossingen om het verkopen. Ze willen eerst écht begrijpen wat er bij de partner en de eindklant speelt: de uitdagingen, de pijnpunten, de doelen, de context.

Pas dan gaan ze recht op hun doel af, met een oplossing die werkt. Dat maakt hun aanpak persoonlijk, effectief en duurzaam.



Reden 5: open en eerlijk

Bij Jelmer en Frank hoef je niet tussen de regels door te lezen. Ze zijn als een open boek: je weet precies waar je aan toe bent. Ze zeggen wat ze denken, en doen wat ze zeggen. Dat maakt samenwerken eerlijk, transparant en gewoon prettig.



Reden 6: plezier als basis voor succes

Jelmer en Frank nemen hun werk serieus, maar zichzelf net wat minder. Dat betekent dat er bij hen ruimte is voor een grap, voor relativering en voor plezier.

Ze vinden hun werk écht leuk. Dat zorgt voor een ontspannen houding, energie, openheid en een sfeer waarin iedereen zich op zijn gemak voelt.



Reden 7: de brug tussen techniek en business

Jelmer en Frank spreken vloeiend twee talen: techniek en business. Ze helpen partners om hun oplossing niet in de serverkast te laten verstoffen, maar op de markt te laten knallen. Eén keer bouwen is mooi, maar honderd keer verkopen ... dat is pas efficiënt werken.



Reden 8: plezier als basis voor succes

Frank zit altijd vol ideeën en gooit enthousiast de ene na de andere bal omhoog. Jelmer weet altijd structuur aan te brengen in die storm. Hij zorgt ervoor dat geen enkele bal op de grond valt.

Daar plukken partners de vruchten van. Het blijft niet bij alleen creatieve ideeën. Er worden ook concrete resultaten geboekt.



Disclaimer

Vrijwel alle afbeeldingen in deze presentatie zijn gegenereerd met behulp van AI en zijn uitsluitend bedoeld ter illustratie.

Overeenkomsten met de echte Frank en Jelmer berusten niet op toeval.