

Navn: Innsendere må oppgi navn, adresse og telefonnummer.
Bilder: Vi ønsker helst digitale bilder, men tar også imot papirbilder.
Minneord og nekrologer: Maks 2000 tegn. Redigering: Vi forbeholder oss rett til å redigere tilsendt materiale.

Adresse:
 Stavanger Aftenblad,
 postboks 229,
 4001 Stavanger



Anders L. Andersen · Torhild F. Jacobsen

Intervjuet Selgeren



Jan Inge Andreassen prioriterte barna foran jobben da de var små. Nå gir han full gass med sitt nye rekrutteringsfirma.
 FOTO: PÅL CHRISTENSEN

DAGENS NAVN

- **JAN INGE ANDREASSEN**
- **FØDT:** 9. mars 1957.
- **BOSTED:** Sandal i Stavanger.
- **YRKE:** Daglig leder i rekrutteringsfirmaet Sales Jobs.
- **SIVILSTAND:** Gift med Rita, tre barn på 23, 19 og 16 år.
- **BESKRIV DEG SELV MED TRE ORD?**
- Engasjert, ærlig, sosial.
- **ANLEDNING:** Har startet nytt rekrutteringsfirma.
- **HVA PROVOSERER DEG?**
- Jeg blir ikke så lett provosert. Livet er så fullt av muligheter at jeg blir oppgitt over mennesker som ikke bryr seg.
- **HVA ER DU MEST OPPTATT AV FOR TIDEN?**
- Jobben, heldigvis.

➤ I 1983 var Jan Inge Andreassen **Rogalands første ansatte** i rekrutteringsbransjen. Nå har han startet nytt rekrutteringsfirma – for selgere, Sales Jobs.

30 år i rekrutteringsbransjen

FORUS

– Jeg har bestemt meg for å gå ned 10 kilo før jul. Da må jeg passe meg for kaloriene, sier Jan Inge Andreassen og skjenker seg et glass Coca Cola light.

– Det må nok en del grønnsaker og helsekost til også, i tillegg til jogging. Jeg elsker god mat og drikke. Da er det viktig å få kaloriene bort etter hvert, smiler han.

56-åringen er eier og daglig leder av bemanningsselskapet Sales Jobs som kun rekrutterer medarbeidere til stillinger innen salg, markedsføring og kundebehandling. Med seks ansatte i Stavanger, Oslo og Sandefjord er målsettingen klar: I løpet av en femårsperiode skal selskapet bli det ledende i Norge innen sitt felt.

Stor database

– Hvordan rekrutteres aktuelle salgskandidater for bedriftene?

– Vi har en stor database med aktuelle kandidater, et solid nettverk og kontakt med mange søkere via sosiale medier. Vi gjør en grundig jobbanalyse der vi avstemmer faglige og personlige egenskaper,

”Jeg elsker god mat og drikke, da er det viktig å få kaloriene bort etter hvert, smiler han.”

samt visjoner og verdier for selskapet, forteller han.

Deretter begynner jobben. Ikke sjelden må Andreassen og medarbeiderne avholde 1. gangs intervju med omlag ti kandidater

– Vi ender som regel opp med tre til fem kandidater til andre gangs intervju som vi presenterer for oppdragsgiveren. Vi har en tett dialog med oppdragsgiver og kandidat i hele prosessen. Ærlighet er en forutsetning i denne bransjen, sier han.

Rekrutteringsveteran

Andreassen som er utdannet innen personaladministrasjon, ble ansatt i rekrutteringsbransjen for 30 år siden, som den første i Stavanger. Tre år senere startet han PersonalByrået, som etter hvert ble Norges tredje største med 200 årsverk. I 1993 solgte han selskapet til Kelly Services, men fortsatte som Operation Director. Fra 1998 til 2012 var han direktør for storkunder for Proffice, før han i fjor høst startet SalesJobs.

Andreassen har alltid jobbet mye,

50 timers arbeidsuke og 120 reisedøgn i året var ikke uvanlig.

– Da jeg solgte PersonalByrået i 1993, var det for å frigjøre mer tid til familien og det klarte jeg. Men jeg legger ikke skjul på at tilbudet fra Kelly og timingen var bra, sier han.

Andreassen har vært leder/nestleder i bransjeforeningen i 17 år, og han er stolt over å ha vært med på lovendringen som gjorde at det i 2000 ble lovlig å leie ut alle typer arbeidskraft. Før den tid var det bare kontoransatte som som fikk lov å bli utleid via et bemanningsselskap. Etter en stor hjerteoperasjon for en tid tilbake er 56-åringen tilbake i gammelt slag. Det vil si 10 mil med løpeturer i løpet av en måned, som regel rundt Stokkavatnet. Han liker å holde seg i form, tidligere var han juniorlandslagsroer og aktiv i både fotball og håndball.

Andreassen trives også med et tradisjonelt kjønnsrollemønster, der han slår plenen og skifter dekk mens kona ordner resten.

– Kjellerstuen er min arena, her har jeg alle tv-kanalene og får med meg mange fotballkamper. Hvert

år drar vi på guttetur til England sammen med foreldre til Vidars gutter 90-lag.

Jan Inges far, Inge, var skredderutdannet og jobbet i klesbransjen i Stavanger i en mannsalder. En del av hans filosofi som handelsmann har sønnen tatt med seg som grunnholdninger.

– Han hadde blant annet fem egenskapene som jeg også setter høyt og er viktig for vår bransje;

Ærlighet, nettverksbygger, beslutningsdyktighet, fagkunnskap og det lille ekstra.

Konkurransemann

Familien Andreassen har hytte i Sirdal og på Sørlandet. Hvert år inviterer konkurransemannen Andreassen familien til hytta på Sørlandet for tevlinger og sosialt samvær.

– Ingen av oss liker å tape, verken i kinasjakk, boccia, sjakk eller quiz. Derfor kan det blir tøffe tak. Oppmøte er obligatorisk. Den som ikke stiller, risikerer å bli trukket 1 prosent av arven, ler han.

ANDERS LEON ANDERSEN
 anders.andersen@aftenbladet.no