

Coen Karis over zijn start bij MSR Consulting Group

Het is alweer ruim drieënhalve jaar geleden dat Coen Karis startte bij MSR Consulting Group. Hoe is het om te werken voor het automotive consultancykantoor? En hoe heeft hij zich de afgelopen jaren ontwikkeld? We vroegen het aan Coen.

Als management consultant richt Coen Karis zich bij [MSR Consulting Group](#) vooral op data en strategie. “Mijn kernervaring ligt in data-analyse en de vertaling van data naar heldere actie en strategie”, vertelt de adviseur.

Het was eind 2019, na het afronden van zijn master Strategy & Organisation aan de VU Amsterdam, dat Coen het kantoor van de automotive specialist binnenwandelde. Daarmee kwam hij terecht bij een vooraanstaand adviesbureau met ruim twintig jaar ervaring in de automotive branche.



“Na mijn studie had ik een lijstje gemaakt waar een bedrijf aan moest voldoen als ik er zou willen werken”, vertelt Coen tegenover Consultancy.nl. “Ik was op zoek naar een klein maar kwalitatief sterk consultancybureau waar ik zou kunnen werken binnen een dynamische branche.” Bovendien moest zijn ideale werkgever er een “datagedreven werkwijze” op nahouden.

In zijn sollicitatiegesprek met MSR kwam Coen tot de conclusie dat het bureau uit Naarden uitstekend aan al die wensen voldeed. “Daarnaast was er voldoende ruimte voor mij om te groeien én om zelf verantwoordelijkheid te pakken. De perfecte mix voor een ambitieuze starter op de arbeidsmarkt!”

MSR Consulting Group biedt opdrachtgevers een geïntegreerde dienstverlening bestaande uit marktonderzoek, conceptontwikkeling, implementatie van adviezen en training, met de doelstelling om concrete en structurele verbeteringen in organisaties door te voeren.

De standaard ligt hoog

Coen maakte direct een vliegende start bij de automotive specialist, hoewel het in het begin wel even aanpopen was, erkent hij. “Mijn start was zwaar en interessant tegelijkertijd. MSR is echt dé expert in de automotive branche. Dit betekent dat op het gebied van zowel data, strategie als branchekennis de standaard hoog ligt.”

In het geval van Coen betekende dit dat hij in de eerste maanden flink moest bijleren om volwaardig mee te kunnen draaien op de projecten “Gelukkig krijg je ook de ruimte om te leren. Vervolgens zie je jezelf steeds meer groeien in je projecten en voor je het weet draai je mee als een volwaardig consultant.”

Vrij om je eigen pad te kiezen

Het is die aandacht voor professionele, maar ook persoonlijke ontwikkeling die Coen zeer waardeert. “Bij MSR timmer je in het eerste jaar aan je basisvaardigheden als consultant. Denk daarbij aan het opdoen van de nodige projectkennis, analytische vaardigheden en tooling skills.”

“Vervolgens ligt de keuze bij jou hoe je je verder wil ontwikkelen. De één wil graag doorgroeien naar een functie als coach, de ander wil doorgroeien als projectmanager en een derde wil zich wellicht ontwikkelen tot een toolingexpert. Bij MSR kan het allemaal en je bent vrij om je eigen pad daarin te kiezen!”

Inmiddels werkt Coen bij MSR Consulting Group alweer enkele jaren binnen de automotive branche. “Een uiterst interessante sector”, kan hij inmiddels tevreden constateren, waarbij hij een kijkje in de keuken van de aanpak van MSR Consulting Group biedt.

“De automotive branche leent zich voor een sterke B2B-aanpak. Goede doorgronding van de zakelijke markt is daarbij heel belangrijk. Echter, voor de klant is een groot deel van deze zakelijke markt een black box. Zo vragen klanten zich af waar het potentieel in de markt zit en hoe zij het beste de juiste doelgroep kunnen bereiken?”

En daar speelt MSR Consulting Group uitstekend op in, legt Coen uit: “Bij MSR hebben wij een grote database waarmee we dit potentieel volledig in kaart kunnen brengen. Als dataspecialisten én strategisch consultants kunnen we aan de hand van deze database gericht een strategie opzetten met onze klanten.”

Zakelijk doch informeel

Naast de inhoudelijke fit van zijn werkzaamheden bij het bureau en de ontwikkelmogelijkheden, is het vooral ook de aangename bedrijfscultuur van MSR Consulting die maakt dat Coen uitstekend op zijn plek zit. Hij beschrijft die cultuur als volgt: “Zakelijk wanneer nodig, informeel wanneer kan. Dit betekent dat er hard gewerkt wordt en dat er grote waarde wordt gehecht aan het zo goed mogelijk vooruit helpen van onze klanten.”

Maar ook plezier en onderlinge verbondenheid ontbreken volgens Coen niet. “Tegelijk wordt er op de werkvloer elke dag voldoende gegrapt en gegrold. We zijn een kleine, vlakke organisatie waar je je goed kunt ontwikkelen, maar ook je collega's goed leert kennen!”

Gevraagd wat hij toekomstige collega's zou willen meegeven, geeft Coen tot slot aan: “Wil je graag datagedreven en strategisch advies geven? Dan is consulting in de automotive een hele mooie stap!”