

JUST  
DONT  
QUIT.

**INTERESSES:**

Genieten van het leven. Daar horen lekker eten en een goed glas wijn bij. Thuis vooral de kop leegmaken, bijvoorbeeld door samen met Karin en de honden uren te wandelen in de prachtige uiterwaarden.

**VAKANTIES:**

Wintersport in Hintertglemm en zomers er-op-uit met de cabrio.

**LEVENSOTTO:**

Geniet van je successen. Successen zorgen er voor dat je kunt genieten.

**THUIS:**

Getrouwd met Karin. Samen hebben zij twee zonen, Allard (23) en Richard (21).

‘Zien dat klanten succesvol zijn, geeft mij een enorme kick’

# Gilles van Lieshout

In ‘Wat beweegt...’ dit keer Gilles van Lieshout, directeur/eigenaar van Document Concepts. Hij is een druk baasje, niet alleen in z’n werk, maar ook in z’n vrije tijd. Een bezoek aan de sportschool schiet er dan ook geregeld bij in.

☛ Gilles van Lieshout kwam op 2 november 1969 te Oegstgeest ter wereld. Lang woonde hij daar niet, want het gezin verhuisde toen Gilles en zijn zus nog jong waren naar Buurmalsen in de Betuwe. Zijn vader werkte zijn hele arbeidzame leven bij Vroom & Dreesmann en ook Gilles beschikt overs handelsbloedlichaampjes. Na de Mavo ging hij naar de Middelbare Detailhandelschool. Zijn eerste baan werd het verkopen van kopieermachines bij RCN. Dat was de opmaat naar Xerox, waar hij in 1994 in dienst trad. Daar werd hij gehard in het verkoopvak: ‘Een betere leerschool voor verkopen dan bij Xerox is er niet.’

Bij de Amerikaanse printerfabrikant bekleedde hij verschillende managementfuncties. In 2001 koos hij voor een bestaan als interim manager document management en kwam op diverse uitdagende projecten in de bank- en verzekeringswereld terecht. Toch vond hij consultancy maar een eenzaam bestaan; hij miste de hechte band met vaste relaties. Daarom startte hij samen met een compagnon in 2010 Document Concepts in Dodewaard. Daar vond en vindt Gilles wat hij miste. ‘Een partner voor je klanten willen zijn, continuïteit bieden en samen innoveren. Kennis inzetten als toegevoegde waarde en zien dat klanten succesvol zijn. Dat geeft mij een enorme kick.’

## Aangeleerd gedrag

Gilles van Lieshout: ‘Ik vind het belangrijk dat iedereen binnen ons team het werk en de contacten met klanten leuk vindt. Dat is de manier om het vol te houden en met plezier naar je werk te gaan. Dat zit bij ons wel

goed. In die zin is mijn rol als manager niet het moeilijkste en kan ik mij vooral op de verkoop richten. Verkopen is aangeleerd gedrag. Dat zit bij mensen niet in de genen. Onze focus is niet het verkopen van standaardoplossingen, maar maatwerk waar de klanten meer profijt van hebben. Daarmee creëer je een betere band en dat maakt het werk leuk en interessant.’

## Snelle auto's

In zijn spaarzame vrije tijd komt het woord ‘vervelen’ niet in Gilles’ woordenboek voor. Hij somt moeiteloos een lijst met hobby's en activiteiten op die hem naast zijn werk bezighouden. Zo is hij een liefhebber van snelle auto's van een bekend Duits merk. Daar bezit hij er één van. Hij heeft ook een klassieker, een Triumph TR6, in zijn bescheiden privécollectie. Daarmee toert hij zomers graag samen met zijn vrouw Karin door de

## ‘Verkopen is aangeleerd gedrag’

bergen. Maar Gilles is ook een enthousiast vogelliefhebber. Hij heeft thuis een prachtige volière en brengt de nodige uren door in de tuin bij hun boerderijtje. Als je het allemaal bij elkaar optelt, blijft er weinig tijd over om te sporten. Dat beseft ook Bourgondiër Van Lieshout. ‘Eigenlijk zou de titel van deze rubriek in mijn geval moeten zijn: “Gilles van Lieshout moet bewegen”,’ zegt hij met een vette knipoog. ☛