



RAND  
THE STEAM  
THE V  
ing Tracks for Fu  
shortest Navigable  
Miles, from Anchorage  
Made in U. S. A.

# ‘Relaties opbouwen is goed voor de business’

**Bob W. Toetenel**

*Bob W. Toetenel is dé Executive Relations-adviseur van de BV Nederland. Deze succesvolle specialist in het opbouwen en beheren van langdurige klantrelaties heeft de afgelopen 42 jaar een uniek relatiernetwerk opgebouwd bij commerciële, non-profit- en belangenorganisaties. Na zijn (feestelijke) afscheid als directeur Executive Relations bij Koninklijke KPN, zet hij zijn talenten nu in als onafhankelijk adviseur.*

“**R**elatiemanagement begint met aandacht hebben en geven. Het beginpunt is nooit een verkoopverhaal, maar altijd de echte wens om zakelijke partners te willen (leren) kennen. Hún business snappen, hún dilemma's kennen. Mensen verbinden en contacten delen zijn heel belangrijk om zaken tot stand te kunnen brengen”, vertelt Bob Toetenel, die in januari zijn eigen bedrijf als Senior Executive Relations-adviseur is begonnen, na een succesvolle loopbaan bij Koninklijke KPN te hebben afgerond. “Mijn werk vereist buitengewone contactuele eigenschappen, doortastendheid, vasthoudendheid, enthousiasme en een beetje ‘brutaliteit’. Plus het talent om commerciële vraagstukken te analyseren en te vertalen naar concrete, omzetgroei bevorderende projecten. Bovendien moet je een klankbord én een coach kunnen zijn voor zowel de opdrachtnemer als -gever.”

## DEUREN OPENEN

Het doel van het opbouwen van langdurige relaties met de top van (corporate)

Bob Toetenel is onafhankelijk Senior Executive-adviseur en bestuurslid van onder ander VNO-NCW Den Haag en WTC-IBC Den Haag, St. Wassenaarse Cultuurprijs en ‘M4B’ (“bestuursfuncties houden mijn netwerk actueel”). Daarvoor was hij achtereenvolgens Directeur Externe Relaties- Overheid- en Executive Relations bij Getronics en KPN (1993-2015). Daarvoor werkte hij als algemeen manager bij de Content Group, verkoopmanager bij de Samas Group en productmanager bij Toetenel Technische Installaties.  
[bobtoetenel@speakersacademy.nl](mailto:bobtoetenel@speakersacademy.nl)

bedrijven en organisaties zonder winstoogmerk is natuurlijk het bevorderen van de business. Toetenel: “Ik werk nu voor een aantal commerciële klanten, waaronder Consultingbedrijf Policy Research Corporation uit Rotterdam en Koning & Hartman uit Amsterdam, een technologiebedrijf met ruim 700 medewerkers dat oplossingen levert op het gebied van telecom, industrie

en infrastructuur. Het is mijn werk ervoor te zorgen dat bedrijven en organisaties binnenkomen bij de directies en raden van bestuur van voor hen interessante partijen waarmee ze een relatie willen aangaan.

Doordat ik een bestaand netwerk heb en heel veel bedrijven ken, kan ik deuren openen, die voor anderen vaak lastig te openen zijn. Als de afspraak is gemaakt bereid ik mijn klanten voor op het gesprek dat volgt en hoe ze ervoor kunnen zorgen dat ze ook in de toekomst aan tafel kunnen blijven zitten en onderdeel worden van het netwerk van de topmensen met wie ik ze in contact breng.” De netwerker pur sang benadrukt dat zijn klanten de business zelf moeten doen. “Daar bemoei ik mij niet mee.”

## ‘TOUT-NL’

Bob Toetenel heeft een ‘grote’ staat van dienst, steeds in commerciële management- en netwerkfuncties, en kan bogen op een brede ervaring. Daardoor kent hij zoveel mensen dat hij de bijnaam ‘Tout-NL’ heeft gekregen. 🇳🇱

*“Mensen verbinden en contacten delen zijn heel belangrijk om zaken tot stand te kunnen brengen”*