



Inge Polspoel: **Key Account Manager Pluxee**

Inge Polspoel is een ervaren sales professional met meer dan 25 jaar expertise in consultative selling binnen HR-diensten, met een sterke focus op KMO's in Vlaanderen. Ze bouwde doorheen haar carrière een stevig netwerk uit bij bedrijfsleiders en boekhoudkantoren in Oost- en West-Vlaanderen en combineert strategisch inzicht met een uitgesproken menselijke aanpak.

Na 10 jaar als Business Development Manager bij Attentia werd Inge in 2025 door Businezz Booster benaderd voor een open en vrijblijvend gesprek over haar toekomst.

Christophe Eggen voelde al snel een sterke match tussen Inge en de cultuur van Pluxee, alsook met de persoonlijkheid van de hiring manager. Die klik bleek wederzijds. Met veel enthousiasme startte Inge het nieuwe jaar als Key Account Manager bij Pluxee.

We vroegen Inge hoe zij de samenwerking met Businezz Booster heeft ervaren.

Hoe heb je de samenwerking ervaren?

“Spontaan, heel vlot van in het begin, niet geforceerd en zeer oprecht. Het was een fijne babbel, een open gesprek zonder commerciële druk. Er werd echt tijd genomen om mij te leren kennen.

Wat voor mij een enorme meerwaarde was, is de begeleiding doorheen het hele sollicitatieproces. Het vertrouwen dat ik van Christophe kreeg, de sollicitatievoorbereiding, de inkijk in het bedrijf en de functie, maar ook de menselijke voorbereiding omtrent de sfeer en cultuur. De sterke opvolging en directe feedback na elk gesprek gaf mij enorm veel vertrouwen.

Ook de opvolging en bemiddeling richting Pluxee voelde zeer correct aan. Je voelt dat er echt een brug gebouwd wordt tussen kandidaat en organisatie.”

Wat maakte deze aanpak anders dan andere recruiters?

“Ik ben al vaak benaderd door recruiters. Meestal wordt er meteen een vacature gepitcht. Daar reageer ik nooit op. Dat voelt onpersoonlijk en te direct.

Christophe deed net het tegenovergestelde. Hij ging meteen in dialoog en stelde vragen over mijn profiel, mijn ervaringen en mijn ambities. Ik heb niet onmiddellijk gereageerd, maar zijn aanpak bleef me bij. Uiteindelijk heb ik zelf contact opgenomen om eens vrijblijvend kennis te maken.”

Waarin onderscheidt Businezz Booster zich volgens jou?

“De persoonlijke aanpak en de sterke candidate experience. Ze kennen hun klanten écht en zijn een partner voor hun klanten. Daardoor kunnen ze ook echt streven naar een culturele fit.

Van bij het begin was er transparantie over de klant, de interne informatie over het bedrijf (doelstellingen, uitdagingen, leiderschapsstijl en wie de directe collega's zijn) én loontransparantie. Dat creëert vertrouwen en maakt dat je met een goed gevoel in een traject stapt.”

Bij Businezz Booster geloven we dat duurzame plaatsingen starten met échte gesprekken. Niet pushen, maar verbinden.

Dankjewel Inge voor het vertrouwen – en veel succes bij Pluxee!