

# HET LEVEN IS AAN DE DURVERS LA VIE EST AUX CASSE-COU

*Jessica Espino Gallego*

Alleen al bij het horen van haar Zuiders klinkende naam, zou je zin hebben om het vliegtuig te nemen. Corona deed de 32-jarige Jessica Espino Gallego nog sneller beslissen dan oorspronkelijk gepland. De ondernemende Antwerpse met Spaanse roots zag de wijzigende luchtvaartsector als een uitdaging en startte samen met haar vennoten in volle coronatijd de brokermaatschappij Jetworld.

Le simple fait d'entendre son nom à consonance méridionale vous donnerait envie de prendre l'avion. Le Corona a poussé Jessica Espino Gallego, 32 ans, à se décider encore plus tôt que prévu. Cette Anversoise entreprenante aux racines espagnoles a vu dans l'évolution du secteur aérien un défi à relever et créa avec ses partenaires la société de courtier-en-voil Jetworld en pleine période Corona.

## BUSINESS

Jessica groeide op in Vilvoorde, met de luchthaven in haar achtertuin. Hoewel een job in de luchtvaart misschien niet meteen haar gedroomde toekomst was, zou ze er jaren later toch in terecht komen. Tijdens haar studies werkte ze geregeld als hostess op beurzen. Eenmaal afgestudeerd zocht ze het avontuur op in Martinique. Ze werkte er een tijdje in een strandbar, maar wist al snel dat een 9-to-5-job niks voor haar was. De ervaring vond ze fantastisch, maar veel kansen om als vrouw te ondernemen in Martinique waren er niet. Na vier maanden keerde ze terug met fantastische herinneringen aan haar tijd op het eiland in de Caraïbische Zee.

Terug in België volgde ze een opleiding in de financiële sector en startte ze als zelfstandige bij een verzekeringsmaatschappij. Ze werd ook ingeschakeld om salestrainingen en coaching te geven, zonder deze taken te ambiëren. Seminars en incentives organiseren voor klanten en collega's deed ze ook en daar ontdekte ze haar echte passie. Organisatorisch sterk en klantgericht, twee competenties waar ze mee uitblonk. Spijtig genoeg kwam aan dat avontuur onverwacht een eind, toen de verkooporganisatie waarbinnen ze actief was van de ene dag op de andere werd stopgezet.

In Ukkel vond ze een nieuwe job. Ze werkte als sales manager voor een transportbedrijf, een sector die ze omschrijft als grijze wereld waar ze geen voldoening uithaalde. Ze wou dingen waar ze haar ei in kwijt kon, zaken die ze wél tof vond. Met de ervaring die ze had opgedaan bij de organisatie van seminars en incentives, startte ze in bijberoep haar eigen event agency.

### HAAR EERSTE STAPPEN

"Tijdens de winterperiode werkte ik elk jaar op het autosalon. Het waren vooral de luxemerken die via mijn agency een beroep op me deden en ik bouwde er vrij snel mijn netwerk uit. Ik kwam er met allerhande mensen in contact, ook met cabinepersoneel dat tijdens de wintermaanden vaak hostessenwerk uitvoert. Een van hen maakte me attent op de jobs op de luchthaven.

Ik solliciteerde bij drie grote spelers op Brussels Airport. Een interimkantoor gaf mij de kans om me voor te stellen bij een maatschappij voor privéjets. Dat was de eerste keer dat ik in aanraking kwam met privévluchten," vertelt Jessica.

"Jammer genoeg was de vacature juist ingevuld op het ogenblik van mijn sollicitatie. Vervolgens ben ik bij de grootste afhandelaar op Zaventem beginnen werken. Na een week of twee kwam ik te weten dat mijn werkgever ook een privé-afdeling had. Dat interesseerde me en al vrij snel mocht ik starten als private flight administrator op de afdeling General Aviation."

### DE KLANT CENTRAAL

"Als flight administrator heb ik veel geleerd over de wereld van de privé luchtvaart, maar het ontbrak mij al snel aan een uitdaging, ik wilde meer doen voor de klanten."

"Zoals het in mijn natuur zit, probeerde ik de service te verbeteren en de klanten van de operators zo goed als mogelijk te begeleiden. Mijn connecties uit de automobielsector kwam ik ook geregeld tegen, want ook in die sector maken ze vaak gebruik van privévluchten."

"Ik beschouw de job als een hele goede leerschool, maar aangezien ik altijd ondernemend ben geweest, kriebelde het om het op mijn manier te doen. Eenmaal Corona uitbrak ging de bal helemaal aan het rollen. Op den duur besepte ik dat ik beter een eigen onderneming kon starten. Het idee rond Jetworld was geboren."



Jessica a grandi à Vilvoorde, avec pour ainsi dire l'aéroport dans son jardin. Bien qu'un emploi dans le domaine de l'aviation n'ait pas été l'avenir rêvé, des années plus tard, elle s'y est tout de même retrouvée. Pendant ses études, elle travailla régulièrement comme hôtesse lors de foires commerciales. Après ses études, elle a cherché l'aventure en Martinique. Elle y travailla dans un bar de plage pendant un certain temps, mais elle a vite compris qu'un emploi de 9 à 5 n'était pas pour elle. Elle a adoré l'expérience, mais ne voyait pas trop de possibilités de se lancer dans les affaires en tant que femme en Martinique. Après quatre mois, elle est revenue avec d'excellents souvenirs de son séjour sur cette île des Caraïbes.

De retour en Belgique, elle a suivi une formation dans le secteur financier et a commencé à travailler en tant qu'indépendante pour une compagnie d'assurances. Elle fut également chargée de donner des formations et du coaching en ventes, sans aspirer à ces tâches. Elle organisa également des séminaires et des incentives pour des clients et des collègues, et c'est là qu'elle a découvert sa véritable passion. Avec son sens aigu de l'organisation et son orientation client, elle excella dans deux compétences de première ordre. Malheureusement, cette aventure connut une fin inattendue lorsque l'organisation de vente dans laquelle elle opérait ferma les portes du jour au lendemain.

Elle trouva un nouvel emploi à Uccle, comme sales manager pour une entreprise de transport, un secteur qu'elle décrit comme un monde gris qui ne lui donnait pas satisfaction. Elle cherchait des choses inspirantes, des tâches qu'elle pouvait apprécier. Forte de l'expérience acquise dans l'organisation de séminaires et d'incentives, elle créa sa propre agence événementielle à titre accessoire.

## EEN MANNENWERELD

“Net zoals dat in de automobiel- en verzekeringssector het geval is, is ook luchtvaart een mannenwereld. Zo krijg ik vaak minachtend te horen: ‘Je hebt het voordeel dat je een vrouw bent en er bovendien nog eens goed uitziet ook!’ Nochtans is dit evengoed een nadeel, want jammer genoeg ervaar je vaak als vrouw dat de intentie niet altijd oprecht zakelijk is en dat maakt de job er niet makkelijker op. Het zijn de reacties die ik waarneem bij mannen, die aanvankelijk laten blijken dat ze niet in me geloven, die me extra aanmoedigen. Bewijzen dat je het als vrouw minstens even goed doet en capabel bent, die erkenning vind ik *priceless!*”

## BOUTIQUE BROKER

Jessica is zeker van haar stuk: “Het lijkt een keiharde business en dat is het ook, maar ik geloof erin! We maken het verschil door een sterk gepersonaliseerde service te bieden aan onze klanten, op maat van hun wensen en voorkeuren. Net omdat Jetworld nog zo’n kleine onderneming is, kunnen we dat realiseren. Het geeft ons de ruimte om die extra personal touch te geven. En doordat onze overheadkosten relatief laag zijn, kunnen we bovendien concurrentiële prijzen aanbieden. Het is zelfs misschien onze bedoeling om niet te snel te groeien, want medewerkers die net zoals wij de job geëngageerd en met passie zullen uitvoeren, die vind je niet zomaar. We leggen de lat hoog, niet alleen voor onszelf, ook voor toekomstige assistenten. Want als ze de wensen van onze klanten niet kunnen inlossen, dan verliezen wij onze identiteit. Onze ambitie is niet om zo snel mogelijk zo groot mogelijk te worden, maar om dezelfde kwaliteit te blijven garanderen, wat er ook gebeurt.”

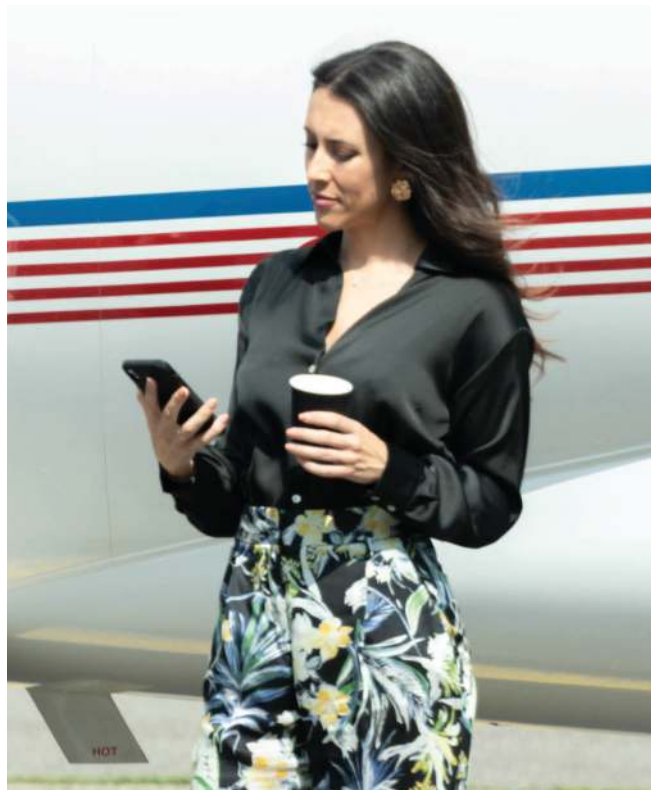


Jessica en haar zakenpartners: | Jessica et ses partenaires commerciaux :  
Piet De Keersmaecker en Hendrik Vanderweyen

## LEADING LADY

Jessica mag dan wel het boegbeeld van Jetworld zijn, toch laat ze zich bijstaan door twee zakenpartners, waarmee ze al sinds haar carrière in de verzekeringswereld een nauwe samenwerking heeft. ‘Men zegt: ‘Als je de slimste bent in de kamer, dan zit je in de verkeerde kamer.’ Ik heb mij steeds graag omringd met ambitieuze mensen waar ik van kan leren. Die constante drang om mezelf te verbeteren loopt trouwens als een rode draad door mijn leven, of het nu in mijn werk is, vrije tijd, sport... Alles en iedereen kan me inspireren in mijn zakelijke beslissingen. Ik kan trouwens niet ontkennen dat ik een opportunist ben. (lacht) Ik heb altijd de ingesteldheid gehad om mijn netwerk uit te breiden en te onderhouden. En dat werpt nu zijn vruchten af. En hoeveel geluk kan ik hebben? Het zijn net die ambitieuze zakenmensen die me als klant dagelijks omringen.”

“Het is misschien een kleine wereld, die van de private jets, maar de vijver is groot genoeg. Ik merk dat mijn klanten ambassadeurs



## LES PREMIERS PAS

« Chaque année, pendant l’hiver, je travaillais au Salon de l’automobile. Ce sont surtout les marques de luxe qui ont fait appel à moi par le biais de mon agence et j’ai rapidement construit mon réseau. Je suis entrée en contact avec toutes sortes de personnes, y compris le personnel de cabine qui fait souvent office d’hôtesse pendant les mois d’hiver. L’une d’entre eux a attiré mon attention sur les emplois à l’aéroport. Alors, j’ai postulé auprès de trois acteurs majeurs sur Brussels Airport. Une agence d’intérim m’a donné l’opportunité de me présenter à une compagnie de jets privés. C’était mon premier contact avec les vols privés, » raconte Jessica.

« Malheureusement, le poste vacant venait d’être pourvu au moment de ma postulation. Ensuite, j’ai commencé à travailler pour le plus gros manutentionnaire à Zaventem. Au bout d’une semaine ou deux, j’ai appris que mon employeur avait aussi un service privé. Cela m’a intéressé et très vite, j’ai été autorisé à commencer en tant qu’administrateur de vol privé dans le département de l’aviation générale. »

## LE CLIENT AU PREMIER PLAN

« En tant qu’administrateur de vol, j’ai beaucoup appris sur le monde de l’aviation privée, mais je me suis vite retrouvée en manque de défi ; je voulais en faire plus pour les clients.

Comme c’est ma nature, j’ai essayé d’améliorer le service et d’aider les clients des opérateurs du mieux que je pouvais. Je rencontrais aussi régulièrement mes relations du secteur automobile, car dans ce secteur également, on fait souvent appel aux vols privés.

Je considère ce travail comme une très bonne expérience d’apprentissage, mais comme j’ai toujours eu l’esprit d’entreprise, j’avais envie de faire les choses à ma façon. Puis, Corona a éclaté et tout s’est un peu enchaîné. Finalement, je me suis rendu compte qu’il valait mieux créer ma propre entreprise. Et l’idée de Jetworld a pris forme. »

## BUSINESS

zijn die mijn bedrijf promoten in gerelateerde of bevriende sectoren. Ook vanuit Spanje groeit de vraag snel. Echt waar, ik heb er zin in. Als ik van een ding spijt heb, dan is het misschien dat ik niet drie jaar eerder ben begonnen. Want dit is de job die ik voor rest van mijn leven wil doen." ■



### THE STORY BEHIND THE LOGO

De opstijgende jet in ons logo is gebaseerd op een Falcon 8X, een prachtige jet met drie motoren. Het feit dat deze jet drie motoren heeft kon niet beter in ons verhaal passen. We zijn immers met drie zakenpartners en we vullen elkaar perfect aan.

Le jet qui décolle dans notre logo est basé sur un Falcon 8X, un magnifique jet à trois moteurs. Le fait que ce jet possède trois moteurs ne pourrait pas mieux s'intégrer dans notre histoire. Après tout, nous sommes trois partenaires commerciaux et nous nous complétons parfaitement.

### JESSICA'S EIGEN ERVARING

Vooraleer je privé gevlogen hebt, kan je enkel de algemene voordelen meenemen in je salespitch: het comfort, de flexibiliteit, de hygiëne etc. Het is pas vanaf het moment dat je zelf je eerste privévlucht hebt beleefd, dat je over de echte ervaring kan meepraten, omdat het een totaal andere manier van vliegen is dan bij om het even welke commerciële maatschappij. Zelf was ik het meeste onder de indruk van de snelheid die je voelt tijdens het opstijgen. Het voelt alsof je in een raket zit. Je probeert het gevoel aan potentiële klanten te omschrijven, maar het is zoals naar Tomorrowland gaan. De hele wereld spreekt erover, maar je kunt er pas over meepraten als je er effectief bent geweest.

### L'EXPÉRIENCE DE JESSICA

Avant d'avoir effectué un vol privé, vous ne pouvez inclure que les avantages généraux dans votre argumentaire de vente : le confort, la flexibilité, l'hygiène, etc.

Ce n'est qu'après avoir vécu votre premier vol privé que vous pourrez parler de la véritable expérience, car il s'agit d'une façon de voler complètement différente de celle des compagnies aériennes commerciales. Personnellement, j'ai été surtout impressionné par la vitesse que l'on ressent au décollage. On a l'impression d'être dans une fusée. Vous essayez de décrire ce sentiment aux clients potentiels, mais c'est comme aller à Tomorrowland. Le monde entier en parle, mais rien ne vaut l'expérience de vivre l'événement sur place.

### UN UNIVERS MASCULIN

« Tout comme le secteur de l'automobile et des assurances, l'aviation est un univers masculin. Par exemple, on me dit souvent avec un air de dédain : 'Tu as l'avantage d'être une femme et en plus tu es belle !' Mais c'est aussi un inconvénient, car malheureusement, en tant que femme, on doit souvent constater que l'intention n'est pas toujours sincèrement professionnelle et cela ne facilite pas le travail. Ce sont les réactions que j'observe chez les hommes, indiquant au début qu'ils ne croient pas en moi, qui me donnent un encouragement supplémentaire. Prouver en tant que femme, qu'on fait au moins aussi bien et qu'on est aussi compétent, je trouve cette reconnaissance inestimable ! »

### BOUTIQUE COURTIER

Jessica a confiance en elle-même : « Cela semble être un métier difficile et ça l'est, mais j'y crois ! La différence, nous la faisons en offrant à nos clients un service hautement personnalisé, adapté à leurs besoins et leurs préférences. C'est précisément parce que Jetworld n'est encore qu'une petite entreprise, que nous pouvons y arriver. Cela nous donne l'espace nécessaire pour apporter un personal touch supplémentaire. Et comme nos frais généraux sont relativement faibles, nous pouvons également proposer des prix compétitifs. Notre intention est peut-être même de ne pas croître trop vite, car il n'est pas facile de trouver des collaborateurs qui, comme nous, effectueront le travail avec passion et engagement. Nous mettons haut la barre, non seulement pour nous-mêmes, mais également pour nos futurs collaborateurs. Et, s'ils ne savent pas répondre aux besoins de nos clients, nous perdons notre identité. Notre ambition n'est pas de devenir le plus grand possible le plus rapidement possible, mais de continuer à garantir la même qualité, quoi qu'il arrive. »

### LEADING LADY

Jessica est peut-être la figure de proue de Jetworld, mais elle est assistée par deux partenaires commerciaux avec lesquels elle entretient une relation de travail étroite depuis sa carrière dans le secteur des assurances. « On dit : 'Si tu es le plus malin dans la salle, c'est que tu te trouves dans la mauvaise salle.' J'ai toujours aimé m'entourer de gens ambitieux dont je sais apprendre. Ce besoin constant de m'améliorer est un fil conducteur de ma vie, que ce soit au travail, dans les loisirs, dans le sport... Tout et n'importe quoi peut m'inspirer dans mes décisions professionnelles. D'ailleurs, je ne nie pas que je suis une opportuniste (Rires). J'ai toujours eu l'esprit d'élargir et entretenir mon réseau. Et cela porte maintenant ses fruits. Et, combien de chance peut-on avoir ? Ce sont précisément ces hommes d'affaires ambitieux qui m'entourent chaque jour en tant que client. »

« C'est peut-être un petit monde, celui des jets privés, mais l'étang est suffisamment grand. Je constate que mes clients sont des ambassadeurs qui font la promotion de mon entreprise dans des secteurs connexes ou amis. La demande de l'Espagne connaît également une croissance rapide. Vraiment, je suis super enthousiaste. S'il y a une chose que je regrette, c'est peut-être de ne pas avoir commencé trois ans plus tôt. Parce que c'est le métier que je veux exercer pour le reste de ma vie. » ■

Auteur : CO | Foto's : Marc Driesen

