



PREMIUM

Jeanne van Gorkum is al ruim 50 jaar consulente bij Mylène schoonheidsproducten. Ze geeft nog altijd verkoopparty's en runt een webshop. © Charlotte Verhagen / DCI Media

Jeanne (bijna 90) verkoopt al 52 jaar schoonheidsproducten: 'Nertsolie kun je voor alles gebruiken'

HOOGELOON - Jeanne van Gorkum uit Hoogeloon is bijna 90 jaar, maar dat zou je haar niet geven. Ze verkoopt dan ook al 52 jaar voor Mylène schoonheidsproducten aan huis én is een goede klant van zichzelf. „Ik zou dit eigenlijk vijf jaar doen.”

Rob Burg 15-08-23, 13:00 Bron: ED

Van Gorkum was 37 toen zij op een advertentie reageerde waarin het Belgische bedrijf Mylène op zoek was naar consulenten. De Hoogeloonse herinnert het zich als de dag van gisteren. „Het was 1971. We hadden net een eigen huis gebouwd hier in het dorp, een hoge hypotheek en we hadden vijf jonge kinderen. Mijn man werkte bij Philips en was de enige verdiener. Het geld was nodig. En ik wilde contact met mensen”, vertelt ze. „Ik weet nog dat ik dacht: als ik dit vijf jaar volhoud, is het over. Maar ik doe het nog steeds. Al 52 jaar. Ach ja, ik kan niet zo goed afscheid nemen.”

Mondfiat

Het concept van Mylène is te vergelijken met dat van Tupperware, waar producten tijdens verkoopfeestjes aan huis worden verkocht. Beginnende consulenten konden destijds een spreekvaardigheidskursus volgen van zes weken, vertelt Van Gorkum. Maar dat zag ze niet zo zitten. Was ook helemaal niet nodig, vindt ze. „Op zo'n party moet je natuurlijk *mondfiat* zijn. Nee, dat was ik eerst niet, maar dat leer je vanzelf. Ik heb nooit demonstraties gegeven. Ik legde gewoon de catalogus op tafel en dan kwam het gesprek wel op gang.”

Van Gorkum heeft meermalen bewezen dat ze uit het goede verkopershout is gesneden. „Ze hoorde bij de top en heeft veel prijzen gewonnen: vloerkleden, pannen en sieraden bijvoorbeeld”, vertelt haar zoon Paul Jacobs trots. „En ze is ooit zelfs tweede van Nederland geweest.”

Ietsje rustiger

Van Gorkum: „Ik maakte ooit weken van acht party's. Dan had ik er 's middags een én 's avonds nog een.” Nu doet ze het inmiddels ietsje rustiger aan, zijn er veel minder party's en gaat een groot deel van de verkoop rechtstreeks via haar eigen Mylène webshop. „Ik help mijn klanten die niet zo goed om kunnen gaan met e-mail en de telefoon”, zegt ze. „Die zijn inmiddels ook allemaal wat ouder.”

„Ons moeder is aardig digitaal”, zegt Paul. „Heeft destijds speciaal een computercursus gevolgd om dit werk te kunnen blijven doen. Ze is heel handig, ook met haar smartphone. Dat kun je lang niet van al haar leeftijdgenoten zeggen.”

Mevrouw Van Gorkum is na ruim een halve eeuw nog vol lof over de producten die ze verkoopt; niet vreemd natuurlijk voor een verkoopster. „Het is allemaal begonnen met dit flesje”, legt ze uit. „Nertsolie. Kunde overal voor gebruiken. Je krijgt er een zachte huid van, maar ge kunt het bijvoorbeeld ook op je mond smeren bij een beginnende koortslip. Werkt gegarandeerd. Die olie is gemaakt van het vet dat vlak onder de huid zit van een nerts. In het begin moesten veel klanten er niets van hebben, want het rook niet lekker. Mensen walgden er zelfs van. Maar toen hebben ze de geur aangepast en wilden de mensen het wél.”

De hoogbejaarde Hoogeloonse houdt niet van stilzitten. Toen haar man er met de noorderzon - en een andere vrouw - vandoor ging, bleef ze niet bij de pakken neerzitten. „Ik solliciteerde bij Philips Nederland, toen ik 52 was. Eerst wilden ze me niet hebben, omdat ze me te oud vonden. Maar daar kwamen ze al gauw op terug. Vervolgens heb ik er twaalf jaar lang gewerkt. Het was nodig; de kinderen waren nog jong en er moest brood op de plank.”

‘Veel respect’

„Ons moeder heeft altijd hard gewerkt”, vult haar zoon Pierre aan. „Ze deed ook veel met make-up. Zo heeft ze ook veel bruidjes opgemaakt en de leden van de plaatselijke toneelvereniging geschminkt. Toen ze alleen kwam te staan, maakte ze lange dagen: eerst overdag bij Philips en 's avonds ging ze dan weer voor Mylène op pad. Ik heb daar veel respect voor.”

Voorlopig blijft Jeanne van Gorkum haar 'bijbaan' nog wel even trouw. „Ik zeg al: ik kan geen afscheid nemen, vooral niet van mijn klanten. Veel daarvan zijn vriendinnen geworden. Maar ik ga bijvoorbeeld ook graag naar de jaarvergadering in Breda. Dan zeggen ze tegen mij: 'maar jij kunt toch zo slecht lopen?'. Dan zeg ik: ja, maar ik kan daar toch gewoon zitten? Bovendien: er worden dan allemaal nieuwe dingen en regels uitgelegd. Die moet ik kennen. Anders kunde net zo goed thuisblijven.”