



Word the next...

Business Consultant

MARK TALENT NETWORK

THE NEXT LABEL

Hey, wat leuk dat je interesse hebt in onze rol als Business Consultant!

Je snapt vast dat we zelf erg enthousiast zijn over deze rol én The Next Label. Schijnt aanstekelijk te werken, dus daarom vertellen we je graag waarom dit zo is. 😊

Een Business Consultant, wat is dat?

Waarschijnlijk weet je al wat recruitment is: het koppelen van bedrijven aan mensen, zodat ze allebei kunnen groeien. Dat klinkt al goed! Maar weet je wat het verschil is tussen een recruiter en een Business Consultant? Als recruiter richt je je puur op de kandidaat, maar als Business Consultant houd je je ook nog bezig met het uitbreiden van je klantenbestand, onderhoud je relaties én zie je nieuwe kansen om te benutten.

Dat zijn je werkzaamheden in een notendop. Voordat we hier dieper op ingaan, benadrukken we eerst dat de mooiste dingen ontstaan wanneer je je goed voelt. Dat 'goed voelen' gaat vaak hand-in-hand met professionele groei, daarom zetten we ons daar dagelijks voor in. Interne trainingen, goede secundaire arbeidsvoorwaarden (waar je later meer over leest) en een werksfeer waarin je wordt aangemoedigd en fouten mag maken. We leren van elkaar; zo zetten we elke dag een stapje verder om het onderste uit de kan te kunnen halen. Als jij groeit, groeit de organisatie met je mee!



Vooroordelen over recruitment

Cowboypraktijken, gladde types, een nummertjesbehandeling, Rolex om de pols en in een maatpak naar kantoor. Plus een mentaliteit die enkel draait om poen binnenharken. Veel mensen denken helaas nog dat dit recruitment is, maar écht niet elke recruitmentorganisatie is zo. Wij doorbreken dit stigma door dicht bij onszelf te blijven. Lees hieronder hoe we dat doen:

1

“Recruiters zijn alleen geïnteresseerd in snelle verkoop en doen niks met de echte behoeften van kandidaten en bedrijven”

We brengen de menselijkheid terug in recruitment, we behandelen mensen niet als nummertjes. We hebben te maken met echte mensen, met echte behoeften en echte ambities. Daarom zijn wij hun persoonlijke sparringpartner om samen mooie stappen te maken, met hun werkgeluk als doel. Bovendien zijn wij pas succesvol als zij dat ook zijn. Daarom hebben we het beste voor met iedereen die we in het proces hebben zitten.

2

“Recruitment is hele dagen scrollen op LinkedIn”

Je bent natuurlijk wel op LinkedIn aan het zoeken naar geschikt talent, daar kan je niet omheen. Dat is nou eenmaal hét platform waarop talent zich aanbiedt. Maar op een gemiddelde werkdag doe je natuurlijk veel meer dan alleen dat. Lees verder als je wil weten hoe onze Business Consultants hun dagen vullen!

3

“Recruiters zijn gladde types die elke dag in pak naar kantoor gaan. Bovendien heerst er een nare cultuur, omdat iedereen haantje de voorste wil zijn”

Ja, dit bestaat helaas nog steeds. Als je interesse hebt in sales, maar niet solliciteert omdat zo'n cultuur je afschrikt, snappen we dat. Daarom is het goed om te weten dat het er bij ons absoluut niet op deze manier aan toe gaat. Sterker nog, wij vieren elkaars successen en zijn oprecht blij als een collega stappen zet. We moedigen elkaar aan en halen elkaar niet naar beneden om zelf verder te komen. En wij dragen gewoon spijkerbroeken. Geen onnodige poespas of dikdoenerij, gewoon hard werken en harder plezier maken!

4

“Voor recruiters draait het allemaal om omzet draaien en geld”

Helaas hebben recruiters vaak het imago dat ze alleen maar geïnteresseerd zijn in omzet en geld verdienen, maar dit is niet helemaal terecht. Een goede recruiter zal juist proberen een persoonlijke band op te bouwen met zowel de klant als de kandidaat, en zich inzetten om te begrijpen wat zij zoeken en wat hun behoeftes zijn. Ook zal hij of zij open en transparant communiceren en integer handelen.

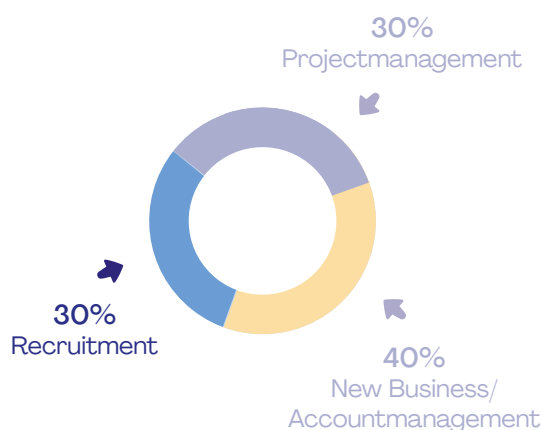
Kijk, dit imago komt natuurlijk ergens vandaan. Als recruiter verdien je nou eenmaal veel geld, dus is het niet gek dat er zo'n vooroordeel ontstaat. Maar let erop dat geld niet je belangrijkste uitgangspunt wordt; hoewel geld verdienen belangrijk en leuk is, betekent dat niet dat kandidaten en klanten er niet toe doen.

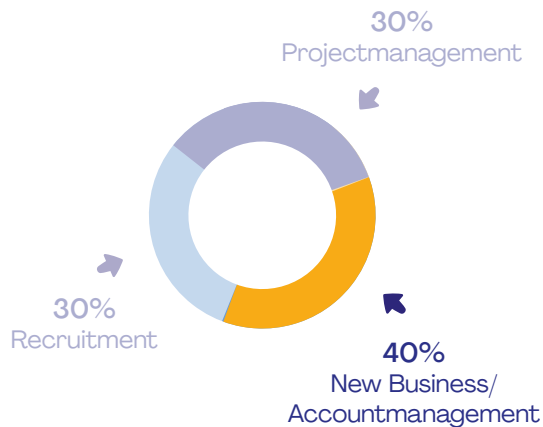
Je belangrijkste verantwoordelijkheden als Business Consultant

Globaal weet je nu wat de rol inhoudt, maar om je een beter beeld te geven gaan we er dieper op in - een rol waarin je eigenlijk een allround talent bent moet niet onderbelicht blijven! Welke verantwoordelijkheden horen er dan nog meer bij werken als een Business Consultant?

Recruitment

Dat komt vast niet als een verrassing. Je maakt matches en zorgt ervoor dat je begrijpt wat elke klant en/of kandidaat precies nodig heeft. Je bouwt hierbij mooie relaties op, geeft advies, begeleidt processen en je volgt sollicitanten op. Tenslotte werk je ook nauw samen met Team Marketing om klanten efficiënt van dienst te zijn en kandidaten beter te bereiken.



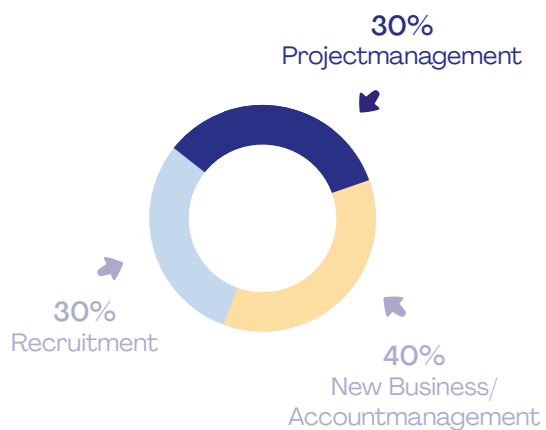


New Business/Accountmanagement

Daarnaast ben je ook verantwoordelijk voor het uitbreiden van het klantenportfolio. Hierbij leg je de wensen en behoeften van potentiële klanten vast, onderhoud je de relatie met bestaande klanten en ga je er eens in de zoveel tijd langs om je contacten en hun werkomgeving beter te leren kennen. Want: hoe beter je de klant kent, hoe leuker je dat kan overbrengen aan kandidaten.

Projectmanagement

Dit is het laatste stukje van de puzzel en zit vol met interne werkzaamheden en het begeleiden van junioren (laatstgenoemde mits je al zelfstandig bent in de rol). Je houdt meerdere balletjes hoog. Zo schakel je met meerdere afdelingen op de vloer en blijf je altijd up-to-date met de trends en ontwikkelingen van je nichemarkt.



Hoe ziet jouw werkdag eruit?

Gesprek met een klant

We hebben allerlei klanten: van kleine startups tot aan wereldwijde bedrijven. We willen ze zo goed mogelijk leren kennen, daarom hebben onze Consultants regelmatig contact met ze en gaan ze er soms op bezoek. Zo bouwen zij persoonlijk contact op en maken ze de juiste afspraken. We krijgen ook een goed beeld van de bedrijfscultuur en begrijpen beter wat ze zoeken. Hoe zit het verder met de intake met bij klanten, Wouter?





“We maken tijdens een intake afspraken om de samenwerking zo efficiënt mogelijk te laten verlopen. We vragen hierbij naar de profielen, zoektermijn, nodige skills en we expanden (het uitbreiden van de mogelijkheden van een kandidaat) waar nodig.”

Wouter | Business Consultant bij Cooder

Gesprek met een kandidaat

Als Business Consultant help je niet alleen bedrijven, maar ook kandidaten. Vaak komen we via LinkedIn in contact, maar de meeste communicatie gaat via de telefoon of e-mail. Als we eenmaal samenwerken, blijven we nauw betrokken. Je probeert altijd een goede band te krijgen met de kandidaat en zijn of haar proces op de voet te volgen. Want het succes van de kandidaten is ook jouw succes, dat is onze mentaliteit hier!

“Vóór we een proces starten, nemen we de kwalificatie goed door, zodat we daarop terug kunnen vallen tijdens het gesprek. Door onze betrokkenheid creëer je wederzijds vertrouwen en goodwill, waardoor een samenwerking soepel verloopt en iemand afspraken goed nakomt. Dat is belangrijk voor een recruitmentproces, anders verlies je te veel tijd.”

Pleun | Senior Business Consultant bij Cooder



Persoonlijk ontwikkelingsgesprek

Maar goed, al die groei moet worden bijgehouden. Daarom houden we elke vier maanden persoonlijke ontwikkelingsgesprekken (POP). Tijdens deze gesprekken wordt er teruggeblikt op wat je allemaal bereikt hebt én kijken we naar knelpunten die nog wat bijschaving kunnen gebruiken. Zo kunnen we gerichte afspraken en nieuwe doelen maken.

Hey Wessel, wat gezellig dat je aanschuift.
Wat kan jij vertellen over je POP-gesprekken?



De gesprekken met mijn Teamlead zijn zeer ondersteunend en motiverend. We stellen uitdagende doelen en proberen samen deze doelen te behalen. Het maken van nieuwe plannen hoort hierbij, die maken we aan de hand van het 'update-gesprek' dat elke woensdag plaatsvindt. Hierin analyseren we ook mijn input. Er wordt dus heel nauw samengewerkt en mijn voortgang wordt nauw in de gaten gehouden. Heel fijn, want zo signaleren we samen knelpunten op tijd en kan ik snel schakelen en beter worden in mijn werk."

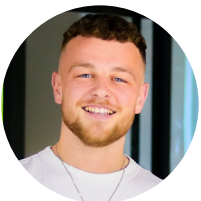
Wessel | Business Consultant bij Cooder

Werken bij The Next Label

Trainingen

Als je start krijg je een uitgebreide onboarding met elke week verschillende, interne trainingen. Zo kom je snel steeds een stap verder in je ontwikkeling. En dat hoef je niet allemaal alleen te doen – samen zorgen we ervoor dat jij alle fijne kneepjes van het vak kent en met zelfvertrouwen die headset oppakt.

Maar! Daarbij stopt het niet. Het hele jaar door zijn er interne en externe trainingen. Zo blijven onze Business Consultants bij met de razendsnelle marktontwikkelingen en, je raadt het al, hun eigen groei. Een klein tipje van de sluier van Dylan...



"Bij onze trainingen doorlopen we verschillende casussen. Deze bespreken we op een open manier, met één of meer ervaren Consultants in een sparsessie."

Dylan | Candidate Consultant
bij Finture Careers

We helpen elkaar

Hierbij is een stabiele basis belangrijk. We vertrouwen elkaar en bieden een helpende hand als een collega dat nodig heeft. Daardoor weten we wat we aan elkaar hebben, gaat ontwikkeling als een trein en worden afspraken altijd nagekomen. Door samen ideeën te opperen komen we verder én vieren we samen feest als die successen behaald zijn. Met z'n allen komen we tot The Next Step!

Snel stappen maken

Een gevolg van dit samenspel, is dat je jouw doelen nastreeft en je uitgedaagd wordt om snelle stappen te maken binnen de organisatie. We hebben de neuzen allemaal dezelfde kant op: niet stoppen, leren van onze fouten en altijd streven naar het beste. Onze ambitie en snelle groei zorgen dat we nooit stil staan en ondernemend zijn. Nieuwe groeimogelijkheden creëren, dus!

Gezelligheid

In wat voor een omgeving kun je je beter ontwikkelen dan eentje waarin jij je op je gemak voelt? Daarom komt elke starter in een warm bad terecht bij The Next Label. Wij zijn onszelf, wat jou de ruimte geeft dat ook te kunnen zijn. We winden er geen doekjes om en hebben interesse in elkaar. Die band maken we nog sterker met borrels, uitjes, teambonding-activiteiten, feestjes, challenges en meer.

Goede secundaire arbeidsvoorwaarden

Wat krijg je nog meer van ons? Nou, we hebben secundaire arbeidsvoorwaarden toegevoegd. Zo werken we bijvoorbeeld samen met YourCampus, een platform waar wij op basis van onze eigen behoeften en interesses allerlei benefits kunnen kiezen. Denk aan korting op de spa, een maaltijdpakket bij HelloFresh of goede deals bij sportscholen. Ook hebben we een samenwerking met OpenUp, zodat medewerkers laagdrempelige toegang hebben tot een psycholoog, zonder lange wachttijden. Zo blijven we niet alleen fysiek gezond, maar ook mentaal. Klinkt dat al goed?

Lees dan verder voor onze andere voorwaarden.



Je arbeidsvoorwaarden

- Variabel salaris (€ 2800 - € 6000 bruto per maand, lees [hier](#) hoe dit precies zit);
- Maandelijks bonus;
- 24 vakantiedagen op basis van 40 uur + loyaliteitsdagen;
- Pensioen;
- Sporten onder werktijd;
- Keuze uit verschillende benefits via YourCampus;
- Laagdrempelige toegang tot gesprekken met coaches en psychologen via OpenUp;
- De keuze om goede doelen te steunen via onze samenwerking met The Social Handshake;
- Flexibele uren na je eerste contract;
- Begeleiding van je Teamlead en onze coach;
- Teamuitjes, incentives, VrijMiBo.



Tot slot

Ze zeggen het allemaal, maar bij ons heb je échte verantwoordelijkheden, échte doorgroeimogelijkheden en échte mensen. Wij doen het anders en weten hoe leuk we zijn ;). Daarom maken we daar niet te veel woorden aan vuil. Dat mag je zelf komen bekijken! Zien we je snel?

Interesse in de vacature maar zit je nog met vragen?

Neem vrijblijvend contact op met onze Senior Corporate Recruiter **Britt**, zij staat je graag te woord!



Óf solliciteer direct!

