



Word the next...

Recruitment Business Partner

THE NEXT LABEL

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

Als je verschil wil maken binnen de recruitment en van grote toegevoegde waarde wil zijn voor je klanten, moet je verder lezen. Wij vertellen je in deze vacatureguide alles over onze veelzijdige rol Recruitment Business Partner.

The Next Label, Buro5 en RaaS: Hoe zit het precies?

We snappen dat het misschien lastig te begrijpen is hoe The Next Label, Buro5 en RaaS verband houden met elkaar. Allereerst, The Next Label (waarover later in deze vacatureguide meer). Dit is de overkoepelende organisatie van vijf recruitmentlabels, waarmee we actief zijn op de finance- en IT-markt. Eén van die vijf labels is Buro5: een traditioneel werving- en selectiebureau met de focus op IT-profielen. Hier werken we op basis van NoCure, NoPay (of: NCNP).

Hoe is RaaS ontstaan?

Vanuit een vraag van een NCNP-klant van Buro5 is het concept RaaS (Recruitment-as-a-Service) ontstaan; zij waren op zoek naar een structurele oplossing voor hun recruitmentaanvraag, dus meer dan slechts het plaatsen van kandidaten op één bepaalde markt. Daarnaast wilden ze met één partij samenwerken die alle openstaande vacatures oppakt om tijd te besparen.

Met RaaS heb je als werkgever dus eigenlijk een interne én externe Recruiter tegelijk, met de bijbehorende voordelen: hij of zij kent een organisatie van binnen en buiten en weet niet alleen op harde functie-eisen een match te maken, maar ook op persoonlijk en cultureel vlak. Het is iemand die snapt wat de organisatie zoekt en met volle overgave bezig is voor hen. Daarbij heeft diegene ook dezelfde commerciële mindset als een externe Recruiter, plus het gemak van een opgebouwde database.



“Onze ervaring met Buro5 en Recruitment-as-a-Service is zeer positief. Met dit dienstverleningsmodel hebben we een nauwere samenwerking met onze contactpersoon binnen Buro5, die goed begrijpt wat we zoeken en kritisch meedenkt over het proces en onze profielen. Door Recruitment-as-a-Service hebben we constant focus op de vacatures bij VWE en krijgen we regelmatig geschikte kandidaten voorgesteld.”

Gabriëlle Uding | Senior HR Business Partner
bij VWE Automotive

Hoe zien samenwerkingen eruit binnen RaaS?

Binnen RaaS hebben we enkel langetermijnsamenwerkingen vanaf vijf maanden, hierna verlengen we voor een jaar. De klant krijgt hierbij één vast aanspreekpunt: de Recruitment Business Partner (of: RBP), die één dag per week bij hen op kantoor zit. Je hebt als RBP twee klanten, dus je bent twee dagen in de week bij de klant aan het werk. Je pakt alle vacatures van de klant en het gehele proces op, wat deze functie anders maakt dan gangbare recruitment.

Gedurende de samenwerking zijn er veel evaluatie- en contactmomenten, wat eruitziet als volgt:

1

De RBP spreekt wekelijks met de hiring-managers om operationele, lopende processen door te nemen;

2

De RBP evalueert maandelijks met de opdrachtgever aan de hand van de opgestelde KPI's, die vast worden gelegd in de samenwerkingsovereenkomst. Er wordt gekeken naar hoe de maand gegaan is en de aandachtspunten voor de volgende maand worden besproken;

3

Ieder kwartaal is er een QBR (Quarterly Business Review) waarin kort wordt gefocust op de behaalde resultaten, en verder op strategisch niveau wordt gekeken naar de toekomst. Denk aan hoe de komende periode eruit gaat zien, de groeiambities en overige updates.



“Buro5, vooral Fleur (onze contactpersoon), is een waardevolle recruitmentpartner. Ze bouwen een sterke pipeline van kwalitatieve kandidaten op voor diverse rollen. Voordelen van het RaaS-model zijn onder andere wekelijkse fysieke aanwezigheid voor beter begrip van onze behoeften, één aanspreekpunt voor alle vacatures, en transparante kosten.”

Maurice Mulders | Chief Operating Officer bij Gaiyo



De Recruitment Business Partner: Deep-dive in de rol

Als Recruitment Business Partner maak je niet bij één, maar meerdere bedrijven het verschil: The Next Label, Buro5 en de twee bedrijven van je klanten, waar je voor een hoge mate van klanttevredenheid zorgt. Je leert je klanten goed kennen, neemt alle processen uitgebreid door, managet verwachtingen en kijkt samen naar verdere groei. Zo gaan jullie samen voor een verlenging van het contract. Verder houdt de rol in dat je:

- Vacatures met hiring-managers inventariseert;
- Je bezighoudt met stakeholdermanagement;
- Lopende processen bespreekt;
- Evalueert met de klant op de samenwerking;
- Aan het sourcen bent naar professionals en hen als kandidaat voorstelt;
- De sollicitaties zowel aan de kandidaten- als klantenzijde begeleidt;
- Advies geeft over de aanbieding;
- De klant voorziet van arbeidsmarktinformatie en daarbij advies geeft.

Als je bij twee klanten op opdracht zit, krijg je zo nu en dan de ondersteuning van de Recruiter erbij waarmee je op dezelfde dagen bij de klant werkt. Hier ben je niet hiërarchisch verantwoordelijk voor, maar wel is het belangrijk dat je de klantbehoefte prioriteert en hem of haar hier zo goed mogelijk over informeert. Zo worden alleen de juiste mensen voorgesteld.

Wie zoeken wij voor deze rol?

Professionals met minimaal 2 jaar ervaring in recruitment en klantcontact. Je bent goed in het bouwen en onderhouden van relaties, kan op strategisch niveau praten met klanten én vindt het leuk om mee te werken aan een nieuwe dienstverlening. Daarbij is een HBO- of WO-diploma gewenst en moet je in het bezit zijn van een rijbewijs.



Oplossingsgericht



Stressbestendig



Kritisch



Stakeholdermanagement:
relaties bouwen en
onderhouden



Klantgericht

Hoe maak je als Recruitment Business Partner het verschil in het vakgebied?

- Door kwalitatieve matches te maken
- De juiste vragen te stellen
- Kritisch mee te denken met de klant
- Adviezen te verschaffen en inzicht te bieden in de ontwikkelingen in de arbeidsmarkt
- Het perfect overbrengen van de USP's van de klant aan kandidaten

Waarom is RaaS interessant als vervolgstap in jouw carrière?

Er zijn verschillende redenen te noemen waarom RaaS een interessante en slimme volgende stap is in je recruitmentcarrière. We hebben ze hieronder op een rijtje gezet:

Je rol is veelzijdiger

Naast het matchen van professionals aan de vacatures bij jouw klant, heb je ook nog andere belangrijke taken, zoals: sparren, advies geven ten aanzien van de uitgezette rol, betrokken zijn in het volledige proces en op de lange termijn meedenken met de klant over de groeiambitie.

Je werkt aan een langetermijnrelatie

Met RaaS werk je aan een structurele oplossing voor het recruitment vraagstuk van de klant voor minimaal 5 maanden. Je bent dus niet bezig met een vervangingsaanvraag, om vervolgens door te gaan naar de volgende vacature bij het volgende bedrijf.

Diversiteit in recruitmentwerkzaamheden

Je werkt aan allerlei profielen, op verschillende niveaus: van juniors tot aan managers en van IT tot finance, marketing, sales, projectmanagement, customer succes en meer.

Je bent een partner voor de klant

Je wordt niet alleen door een klant ingeschakeld om ondersteuning te bieden bij het vervullen van een vacature, maar ook vanwege je kennis over recruitment en de arbeidsmarkt.

Wat maakt werken bij RaaS uniek en leuk?

Als Recruitment Business Partner heb je een erkende titel: je wordt niet gezien als 'slechts' een dienstverlener, maar echt als zelfstandig expert op het gebied van recruitment. Dat maakt, onder andere, dat deze rol een goed vervolg is voor de ervaren Recruiter die graag verdere stappen wil zetten. Als expert leer je het bedrijf goed kennen, je snapt de interne verhoudingen, weet wat de behoefte is en kan ook op basis van de bedrijfscultuur de juiste match maken. Daarnaast mag je meedenken over de uitrol van een nieuwe dienstverlening. RaaS bestaat sinds een jaar en er wordt nog van alles bedacht en uitgetekend om een nóg vollediger concept neer te zetten.

Hoe ziet je werkweek eruit als Recruitment Business Partner?

“Je hebt een rol waarin je ook vanuit de klantlocatie werkt. Om een gevoel van saamhorigheid te creëren, kennis te delen, prioriteiten te stellen en goed samen te werken, beginnen wij de week altijd gezamenlijk met een weekstart én sluiten wij de week ook gezamenlijk af. De maandag en de vrijdag zijn daarom onze vaste ‘TNL-kantoor dagen.’”





“Tijdens deze weekstart bespreken we hoe de aankomende week er voor iedereen uitziet, waar de prioriteiten liggen en of je ergens hulp bij kunt gebruiken. In de weekafsluiting bespreken we hoe de week is verlopen en wat zowel de “highs” als de “lows” waren.

Op de overige dagen wordt er over het algemeen bij klanten gewerkt of een dagje thuis. Op klantdagen ben je volledig bezig voor de desbetreffende klant. Je bent aan het sourcen, kandidaten aan het kwalificeren, voorbereiden voor een interview of feedback aan het afnemen, je hebt contact met hiring managers en stelt kandidaten voor. De klantdagen zijn bedoeld om je gezicht te laten zien, voor stakeholdermanagement, om inzicht te krijgen in wat er intern speelt én om onderdeel te worden van de organisatie.”

Fleur Oosterveer | Manager RaaS

Wat is de meerwaarde van deze rol?

- Dat je écht mag/kan meedenken met een klant;
- Dat je je eigen geplaatste kandidaten ook daadwerkelijk ziet en spreekt op de dagen dat je bij de klant zit;
- Dat het tof is onderdeel te zijn van meerdere organisaties;
- Dat het heerlijk divers is qua werklocatie, focus en uitdagingen.

Wat doet een RBP aan persoonlijke ontwikkeling en welke stappen maak je?

Voor deze rol zijn er een aantal competenties opgesteld. In één op één- en POP-gesprekken wordt er ingezoomd op de ontwikkeling hiervan: hoe gaat het, wat is er nodig en wat zou je nog meer willen leren? Daarnaast is er om de week een intervisiemoment met het team.

Tijdens het **intervisiemoment** bespreken we alle casussen van RBP's: waar lopen zij tegenaan bij klanten? Dit doen we om van elkaar te leren en elkaar te helpen in dit soort situaties. Er is ook on-the-job coaching bij klanten. Je Teamlead is in de beginperiode betrokken bij de maandelijkse evaluatiemomenten, om te kunnen helpen bij het voeren van (lastige) klantgesprekken.



Ook plannen we met het team ieder kwartaal **een feedbacksessie** in. Hierin sta je stil bij elkaars talenten en ontwikkelpunten.

Ten slotte volgt het RaaS-team trainingen. Goed om te weten: voor het onboardingtraject zijn er **veel specifieke RaaS-trainingen ontworpen**. Denk aan persoonlijke ontwikkelingstrainingen en trainingen gefocust op stakeholdermanagement en verwachtingsmanagement.

Wie zitten er in het RaaS-team?

Nu wil je vast weten wie dan de personen zijn die in het RaaS-team zitten. Zie hieronder de mensen die RaaS dag in, dag uit leuk maken:



Quintus, onze alles-in-één. Niet alleen is hij oprichter van Buro5, hij houdt zich ook bezig met people & culture voor heel The Next Label, focust zich op de sales voor RaaS én is daarbij ook nog deels Recruitment Business Partner bij de eerste officiële RaaS klant.

Fleur is Manager van RaaS en verantwoordelijk voor de aansturing, het motiveren en met name het enthousiasmeren van het team. Daarnaast maakt Fleur (samen met Quintus) de strategische keuzes ten aanzien van het RaaS concept én is ze ook nog verantwoordelijk voor een Raas klant!



Megan is de eerste Recruitment Business Partner die ons team kwam versterken. Vol goede moed begon zij aan dit avontuur! Met haar talent voor het creëren van orde in de chaos én bovenal haar droge humor weet ze haar klanten dag in, dag uit tevreden te houden.

Stanley weet, met zijn jarenlange ervaring als Accountmanager, bij RaaS als Recruitment Business Partner goed relaties op te bouwen intern (binnen TNL) als extern bij de klant. Hij brengt daarnaast rust in de groep en een dosis positieve energie!



Kees is, met de toenemende groei van RaaS, toegevoegd aan het team als Recruitment Business Partner. Kees weet door zijn ervaring aan de bureauszijde snel een vacature eigen te maken, de perfect aansluitende profielen te vinden en bovenal kwalitatief goede gesprekken te voeren met kandidaten.



Meeuwes, onze (tot op heden) enige Recruiter. Meeuwes ondersteunt onze Recruitment Business Partners met het vinden van de juiste kandidaten en zorgt er daarmee voor dat er volume gedraaid kan worden. Naast zijn effort om kandidaten aan een toffe baan te helpen, denkt Meeuwes graag mee met werkprocessen.



The Next Label als overkoepelend geheel: Bedrijfscultuur

Je vindt een stabiele basis bij ons, waarin we elkaar vertrouwen en een helpende hand bieden als iemand 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!

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!



En in wat voor 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 vinden er geen doekjes om en hebben interesse in elkaar. Die band maken we nog sterker met borrels, uitjes, teambonding-activiteiten, feestjes, challenges en meer.

Je arbeidsvoorwaarden

- Bruto maandsalaris tussen: € 3.250 - € 4.250
- 24 vakantiedagen
- Leaseauto
- Plaatsingsbonus
- Teamuitjes
- Telefoonvergoeding

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!



[Bekijk andere vacatures](#)

THE NEXT LABEL