



olifant

consultancy

www.olifantconsultancy.nl

info@olifantconsultancy.nl

Voor het nieuw te openen kantoor van onze opdrachtgever in Amsterdam zijn wij op zoek naar een

SALES MANAGER RECRUITMENT

Opdrachtgever biedt haar opdrachtgevers de meest talentvolle IT/Security/Technology professionals in de arbeidsmarkt. Zowel voor vaste als voor tijdelijke posities. Opdrachtgever richt zich op het binnenhalen van de beste professional, ongeacht de contractvorm. Het hoofdkantoor is gevestigd in Eindhoven op de High Tech Campus en opdrachtgever gaat binnenkort een kantoor openen in de regio Amsterdam.

Ben jij een Senior Recruitment Consultant die zijn/haar sporen al heeft verdiend en ben jij commercieel, betrokken en verantwoordelijk? Grijp dan deze kans!

Als Sales Manager ben jij hét gezicht van onze opdrachtgever. Je gaat in deze rol een nieuwe vestiging opzetten en je richt je samen met je team van Recruitment Consultants op het verder uitbouwen van het klantenbestand.

Jij bent een natuurlijke leider, weet mensen aan je te binden en de Recruitment Consultants te motiveren. Jouw leiderschap is van nature aanwezig en je weet jouw kennis en kunde over te brengen op de Recruitment Consultants. Je stimuleert je team in hun professionaliteit en werkplezier en neemt hen mee in al jouw ondernemende initiatieven. Als persoon ben je van nature energiek en bezit je een gezonde dosis lef.

Je weet hoe het is om te schakelen op het hoogste niveau van jouw klantgroepen. Door je zelfvertrouwen en hoge mate van verantwoordelijkheidsgevoel, weet je hoe je potentiële klanten moet werven en hoe je van klanten ware businesspartners maakt. Om succesvol te zijn binnen deze functie is het van belang om goed te kunnen luisteren om de wensen van de klant te achterhalen en hierop in te kunnen spelen (consultative selling). Onderhandelen en netwerken zijn begrippen die vlot door jouw aderen stromen.



olifant

consultancy

www.olifantconsultancy.nl
info@olifantconsultancy.nl

Deze rol vraagt om een stevige persoonlijkheid waarbij je niet schroomt om een -commerciële nee- te verkopen. Doordat je op strategisch niveau handelt, wordt er ook een groot beroep gedaan op je eigen inzicht en visie.

Wat wordt er van jou verwacht?

- Een afgeronde HBO-opleiding in een commerciële of bedrijfskundige richting;
- Een ondernemersmentaliteit, commercieel ingesteld, mensen-mens en resultaatgericht;
- De Nederlandse en Engelse taal vloeiend beheersen (extra vreemde taal is een pré);
- Aantoonbare (internationale) recruitment ervaring (detachering en werving & selectie);
- Je hebt een drive om elke dag te willen winnen en continu te willen verbeteren.

Arbeidsvoorwaarden

- Markconform salaris en een zeer aantrekkelijke bonusregeling;
- 26 vakantiedagen;
- Auto van de zaak;
- Pensioenregeling;
- Laptop en mobiele telefoon;
- Je komt te werken in een enthousiaste organisatie waarin veel lol wordt gemaakt (net zo belangrijk als hard werken!);
- Je krijgt veel verantwoordelijkheid;
- Je rapporteert rechtstreeks aan de directeur.

Locatie: regio Amsterdam / Opdracht: vaste dienst

Een intakegesprek wordt standaard ingepland alvorens het cv eventueel bij de opdrachtgever wordt voorgesteld, bovendien zal er minimaal één referentie van je gevraagd worden. Wil je meer informatie? Neem dan snel contact op met Marcel Christoffel via mail: marcel@olifantconsultancy.nl of bel: 06-50237960