

Managing Consultant Career Openers Interim Executives

ORGANISATIEPROFIEL

Ons verhaal

Twee studievrienden, beiden werkzaam in HR, richtten ruim 20 jaar geleden Career Openers op. Het idee: écht toptalent selecteren en werkgevers benaderen met de loopbaanvoorkeuren van deze kandidaten. In plaats van vacatures van opdrachtgevers, staan kandidaten centraal. Een disruptief werving- en selectiebureau, *zonder* opdrachtgevers was geboren.

Jaren investeren in het zelf ontwikkelen van een selectietool voor toptalent betaalde zich uit. Ieder jaar werd een nieuwe lichting zogenaamde ‘innovators’ geplaatst bij toonaangevende werkgevers. En inderdaad, de Talent Grid bleek goed te voorspellen wie sneller dan gemiddeld carrière maakt (zie www.careeropeners.nl/talentgrid).

Voor de goede orde, grofweg de eerste 10 jaar van Career Openers waren er geen opdrachten van klanten. Het enige dat men deed was kandidaten streng selecteren en kandidaat gedreven introduceren bij werkgevers naar hun voorkeur. Pas in de periode erna werden er ook opdrachten van klanten aangenomen.

Career Openers vandaag

Vandaag de dag bestaat het team uit 12 collega’s, met het kandidaat-gedreven DNA nog altijd in de genen. Career Openers vervult inmiddels ook zoekopdrachten voor klanten. Eén van beide oprichters is ook nog steeds partner in het bedrijf (<https://www.linkedin.com/in/rainierbeelen>).

De mooie carrières van kandidaten vormen een track-record waar we trots op zijn. Er zijn bijvoorbeeld meerdere CEO’s en CFO’s van bekende Nederlandse multinationals en scale ups die wij jaren geleden als jonge innovators mochten bemiddelen.

Career Openers is tegenwoordig actief onder drie labels:

1. Career Openers Young Executives: voor managers en directors.
2. Career Openers Executive Search: dit team houdt zich bezig met de bemiddeling van C-level executives en non executives.

3. Career Openers Interim: hier werken we aan de invulling van interim opdrachten op young en executive level.

Bij Career Openers is alles gericht op het begrijpen van de loopbaanwensen van toptalent. Gedreven door hun voorkeuren, zijn we in staat onze klanten te helpen aan een “toptalent mindset”. In ons recent verschenen boek (2018) leggen we uit wat dat is: www.careeropeners.nl/succesvol-binnenhalen-van-toptalent.

Propositie

De drie labels van Career Openers (www.careeropeners.nl) hebben qua propositie één ding gemeen: Inzicht in de top. Wij kennen de beste kandidaten en zij kennen ons. Wij gaan dieper voor beter en dat doen we ook voor onze klanten.

Career Openers Young Executives is gespecialiseerd in toptalent. Door ons specifiek te concentreren op de beste kandidaten zijn wij als geen ander in staat om talent te herkennen, te ‘zien’ en te adviseren over zijn/haar loopbaan- en leiderschapsontwikkeling. Waarbij onze ervaring geleerd heeft dat bij loopbaankeuzes van toptalent thema’s die te maken hebben met leiderschapsontwikkeling uiteindelijk het meeste richting geven aan het vinden van een next step. Door dit inzicht en onze ‘toptalent’ gedreven klantenportefeuille kunnen we onze kandidaten veel passende rollen voorleggen. Op deze manier adviseerde Career Openers duizenden managers en directors bij een succesvolle vervolgstap in hun loopbaan.

Nieuwe manieren van samenwerken en organiseren zijn nodig om succesvol te zijn en blijven. Dit stelt andere eisen aan competenties en drijfveren van de nieuwe generatie C-level leider. *Career Openers Executive Search* heeft als geen ander bureau inzicht in dit segment van de arbeidsmarkt. Tijdens hun carrière stonden wij ze bij toen belangrijke loopbaankeuzes werden gemaakt. Hierdoor hebben wij high potentials van dichtbij zien groeien naar de boardroom. Een ontwikkeling waar wij als hun ‘trusted advisor’ trots op zijn. Met de langdurige relaties met deze new generation leaders maakt Career Openers Executive Search het verschil. We kennen de ‘film’ en hebben niet alleen een ‘foto’. Hierdoor kunnen we,

voor zowel kandidaat als opdrachtgever, de match beter en sneller beoordelen. Nieuwe kandidaten vinden we middels state-of-the-art research capability.

Door onze warme en oprechte relaties met new generation leaders, kunnen wij ze dus sneller vinden en beter selecteren. Wij schromen niet om de discussie aan te gaan als we denken dat dit het resultaat ten goede komt. We raken de kern bij klant en kandidaat.

Een tijdelijk vacante positie of een specifiek project wil je snel bemannen of bevrouwen met een goed gekwalificeerde interim executive. Dat geldt zeker wanneer deze positie of dit project van kritiek belang is voor de business. Alle inspanningen van *Career Openers Interim Executives* zijn gericht op het selecteren van de top onder de interim professionals. Vanzelfsprekend zijn wij voor hen van waarde als het gaat om het vinden van uitdagende nieuwe opdrachten. Maar wij maken het verschil door hun kritische klankbord te zijn over hun loopbaan- en leiderschapsontwikkeling. Op deze manier gaan wij langdurige relaties met hen aan. Door het diepere inzicht in onze kandidaten onderscheiden we ons. Hiervan profiteren organisaties die op zoek zijn naar een tijdelijke manager, director, board member of specialist. Want, bij ons weet de opdrachtgever zeker dat er snel een goede kandidaat voorgesteld wordt. Dat noemen wij: top opgelost.

Toekomst

Het rare jaar 2020 staat in het teken van investeren in het borgen van ons kandidaat gedreven DNA en verder verstevigen en uitdragen via marketinguitingen van onze unieke propositie. Nu we onze koers hebben ingezet en we onze missie voor de toekomst scherp hebben is het onze ambitie om verder te groeien. Zeker niet 'groeien om te groeien', maar om onze impact te vergroten.

In 2021 gaan we ook onze propositie voor interim dienstverlening verder uitbouwen. We zijn al jaren actief met interim bemiddeling, maar het heeft eerder niet deze focus gehad. Momenteel werken we hard aan de verdere ontwikkeling van *Career Openers Interim Executives*. Dit nieuw te bouwen team zal zich gaan toeleggen op de bemiddeling van interim managers op young en senior executive level. Een Managing Consultant zal op termijn leiding gaan geven aan Career Openers Interim Executives. Wij komen graag in contact met kandidaten voor deze rol.

Career Openers Interim Executives

Voor deze business unit hebben we kort en bondig voor opdrachtgevers de propositie 'Top opgelost' ontwikkeld: we willen onze klanten ontzorgen door tijdelijk toptalent te

bemiddelen. Met Career Openers Interim Executives willen we ons richten op managers, directors, en specialisten.

Om onze klantbelofte waar te kunnen maken is constante werving en selectie van het toptalent onder de interim professionals onze grootste prioriteit. Ook interim professionals mogen van Career Openers verwachten dat we hun wensen centraal zetten. Dat is immers kenmerkend voor de aanpak van Career Openers.

Wij ambiëren daar actief te zijn, waar de beste interim professionals graag werken. Denk dan bijvoorbeeld aan vakgebieden als commercieel management, digitale transformatie & innovatie, marketing, finance, strategie en change management. Qua sectoren zoeken we de synergie met onze bestaande focusmarkten. Enerzijds zijn dat midmarket bedrijven in eigendom van private equity en familie(s) binnen consumenten goederen (FMCG en durables), digital, food- en non-food retail, e-commerce, consumer technology, services en agri(tech). Anderzijds zijn dat multinationals en beursfondsen.

POSITIE

De belangrijkste prioriteit voor de Managing Consultant Interim Executives de komende jaren, is het opbouwen van een zelfstandige business unit binnen Career Openers. Hierbij hoort ook een budgetverantwoordelijkheid voor het behalen van omzetdoelstellingen.

De Managing Consultant Interim Executives is in deze eerste fase als Consultant verantwoordelijk voor het gehele proces: vanaf het binnenhalen van de opdracht tot plaatsing. Hij/zij is in staat om de uitvoering van meerdere opdrachten tegelijkertijd te begeleiden in overeenstemming met gestelde kwaliteits- en rendementseisen en gaat er ook graag op uit om opdrachten binnen te halen.

In het opbouwen van de business zal naast het verwerven van opdrachten bij nieuwe opdrachtgevers uiteraard ook verder kunnen worden gebouwd op het bestaande netwerk van Career Openers. Samenwerking met Career Openers collega's zal in belangrijke mate gaan bijdragen aan het succes.

Afhankelijk van de groei wordt het team van Career Openers Interim Executives ook uitgebreid. Zo ontstaat een 'eigen bedrijf' in het grotere Career Openers. Deze functie biedt de kans om binnen een professionele omgeving de stap te maken naar succesvol mede ondernemerschap.

De activiteiten van de Managing Consultant Interim Executives bij Career Openers zijn als volgt:

1. Business Development: het verwerven van opdrachten bij nieuwe opdrachtgevers en het ontwikkelen van business binnen de bestaande klantenkring, en het proactief uitbouwen hiervan.
2. Het open benaderen en interviewen van toptalent voor interim opdrachten.
 - a. Benaderen: ondersteund door het research team, ben je verantwoordelijk voor de sourcing van interim kandidaten;
 - b. Selecteren van de top 20% van de interimmers. Het voeren van interviews, waarin kandidaten je toegevoegde waarde als adviseur ervaren. Bijvoorbeeld doordat je een zelf-ontwikkelde "skills assessment" doet. Daarnaast werk je met de Career Openers toolkit voor leiderschapsontwikkeling. Ook contacteer je structureel referenties.
3. Invullen van interim opdrachten.
 - a. Zodra organisaties ons benaderen met een interim vraag wordt direct de behoefte geïnventariseerd. Je voert hier op directie niveau gesprekken over. Nog dezelfde dag wordt een vacaturetekst opgesteld en afgestemd met de organisatie. Geschikte kandidaten vanuit het netwerk worden benaderd en de vacaturemarketing wordt opgestart.
 - b. Geschikte kandidaten die van tevoren altijd zijn geïnterviewd door Career Openers worden binnen 2 tot 4 dagen voorgesteld met een kandidatenprofiel: een scherpe analyse waarom er een match is met de vacante interim positie.
 - c. Na plaatsing wordt het traject gemonitord en sta je klaar als sparringpartner en coach voor de interimmer.
4. Ontwikkelen en uitvoeren van een onderscheidende propositie en strategie voor Career Openers Interim Executives.
5. Administratie voeren: vooral m.b.t. overeenkomsten en facturatie met interim managers en opdrachtgevers.

INTERVIEW

Bart Dietz, Managing Partner

Wenda Keijzer, Managing Consultant

Bart: "Voor een ondernemende professional ligt hier een geweldige uitdaging: het opbouwen van je eigen business met uiteindelijk ook een eigen team. De ontwikkelpotentie is groot, en we hebben al een goede basis: een warm netwerk met opdrachtgevers en kandidaten, een omgeving gericht op (persoonlijke) ontwikkeling, en een aansprekende

kantooromgeving in hartje Amsterdam! Je gaat een eigen team bouwen, maar dat betekent wel dat je eerst zelf met de voeten in de modder gaat staan.

Zeer belangrijk is dat de propositie die we in de markt gaan zetten, goed aansluit bij de kernpropositie en missie van Career Openers. Ons kandidaat gedreven DNA moet ook in onze interim dienstverlening merkbaar zijn.

Momenteel hebben we, zonder dat we daar actief acquisitie op plegen, al een klantvraag naar Interim bemiddeling. De nieuwe collega zal op deze basis goed verder kunnen bouwen. Eén van de succesfactoren zal de mate zijn, waarin we elkaar intern kunnen versterken. Hiervoor is het belangrijk dat deze nieuwe collega er ook in slaagt om niet alleen extern, maar ook intern collega's te enthousiasmeren voor deze "nieuwe" business. Totaal nieuw is de markt voor interim professionals overigens niet voor Career Openers. Ook werken er meerdere collega's die bij Career Openers en in het verleden interim managers hebben bemiddeld.

Met ons werken is op belangrijke punten echt anders dan werken bij een willekeurig ander bureau. Dat horen wij ook terug van mensen die voor ons bij andere bureaus werkten. Dat geldt ook als het gaat om interim. Klanten en kandidaten leggen de lat gemiddeld hoger bij Career Openers in wat zij van de dienstverlening verwachten.

Het is van belang dat je beschikt over een grote gedrevenheid om in de accountrelatie met bedrijven jezelf als top Consultant te presenteren, in alle fasen van het bemiddelingsproces. Je bent niet alleen commercieel maar ook een gewaardeerde 'trusted advisor'. Je gaat daarbij voor resultaat, voor kandidaat en bedrijf.

Gesprekken met onze klanten zijn vaak een stuk breder dan het door nemen van een specifieke actuele vacature. Dan kan je bijvoorbeeld denken aan vragen over opvolging, of het opzetten van nieuwe teams.

Een achtergrond in de werving & selectie of interim bemiddeling helpt zeker, maar is niet noodzakelijk. Het gaat erom dat je een geloofwaardige gesprekspartner met inhoud bent voor kandidaten en klanten.

Wij zijn open en duidelijk tegen elkaar en zoeken elkaar veel op. Elke middag dekken we bijvoorbeeld even de tafel en lunchen we samen. Er wordt hard gewerkt, maar ook hard gelachen. Als één van de nadelen van het bemiddeling vak in het algemeen en dus ook van het werken bij Career Openers, zou je kunnen

noemen dat het werk nooit ophoudt. Werk en privé lopen door elkaar heen. Wij zijn allemaal gewend om ook 's avonds de telefoon te pakken of de computer open te klappen. Dit soort commitment moet je leuk vinden.

Een belangrijk onderdeel van ons vak betreft de loopbaan en persoonlijke ontwikkeling van onze kandidaten. Om hen hier goed op te kunnen adviseren beginnen we bij onszelf. Meer dan gemiddeld maken we hier tijd en geld voor vrij. We kunnen ambitieuze medewerkers hierdoor veel doorgroei mogelijkheden bieden.”

Wenda: “Met Career Openers hebben we een aansprekend netwerk van klanten. Naast de uitdagende werkomgeving is er intern veel aandacht voor jouw persoonlijke ontwikkeling. Denk hierbij aan development sessies met het team, maar ook de trainingen die wij als team volgen.

Wat het werken bij Career Openers interessant maakt, is de fase waarin het bedrijf zich bevindt. Je kunt op een ondernemende wijze iets toevoegen. Enorm leuk, waarbij je tegelijkertijd ruimte en steun krijgt. De positieve energie vloeit door het bedrijf, waar ook ruimte is voor gezelligheid!”

PERSOONLIJK PROFIEL

De Managing Consultant Interim Executives beschikt over een bewezen commercieel trackrecord in senior commerciële functies in de dienstverlenende markt voor people's business. Daarnaast beschikt hij/zij over een relevant netwerk en de commerciële drive en slagkracht voor het binnenhalen van nieuwe interim-opdrachten.

Je beschikt over een academisch werk- en denkniveau, en over uitstekende consultancy- en communicatieve vaardigheden. Je bent meer relationeel dan transactiegericht en maakt bij relaties een betrouwbare indruk. Hiermee ben je een gewaardeerde 'trusted advisor' voor opdrachtgevers en kandidaten. Van iedereen binnen Career Openers wordt verwacht dat men een positieve bijdrage levert aan de verdere ontwikkeling van onze organisatie en ons team op basis van iemands specifieke ervaring, kwaliteiten en interesses.

Opleiding en ervaring

- WO werk- en denkniveau;
- Ca. 8 jaar commerciële werkervaring in de dienstverlenende markt voor people's business, bij voorkeur op het gebied van interim-management;
- Beheerst de principes van consultative selling.

Competenties

De volgende competenties zijn specifiek van belang:

1. Ambitie: de lat hoog leggen;
2. Ondernemerschap: signaleren van kansen in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten, er naar handelen en daarbij verantwoorde risico's durven nemen;
3. Doorzettingsvermogen. Niet opgeven. Afmaken;
4. Persoonlijk leiderschap. Flexibiliteit;
5. Zelfkennis. Zelfkritisch;
6. Persoonlijkheid. Eigenheid. Karakter;
7. Communicatief: feiten, ideeën of meningen aan anderen duidelijk maken, gebruikmakend van heldere en correcte taal;
8. Inlevingsvermogen: de mate waarin je rekening houdt met de gevoelens en behoeften van anderen en ook de eigen invloed hierop; je kunt je inleven in de behoeften van de kandidaat en de organisatie en je weet daarop te anticiperen;
9. Analytisch vermogen: in staat zijn om feiten en meningen te scheiden, het leggen van verbanden tussen problemen, het stellen van hypothesen en het goed kunnen categoriseren van informatie.

WAAROM IS DIT EEN AANTREKKELIJKE BAAN?

- Het opzetten en managen van een nieuwe unit binnen Career Openers;
- De kans om binnen een professionele omgeving de stap te maken naar succesvol mede ondernemerschap!;
- Ons traject gaat echt dieper dan bij traditionele headhunters en werving- en selectiebureaus;
- Steile leercurve, zowel op persoonlijk- als op professioneel vlak;
- Professionele en enthousiaste collega's.

ARBEIDSVOORWAARDEN EN LOCATIE

Uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Een aantrekkelijke bonusregeling maakt ook onderdeel uit van het pakket. Goede kantoorfaciliteiten.

Locatie: Westerdoksdijk 1 te Amsterdam (5 minuten vanaf CS en zeer goed bereikbaar per auto -eigen parking-).

MEER INFORMATIE

📞 **Bart Dietz**

06 28784849

Bart.dietz@careeropeners.nl

📄 **Rainier Beelen**

06 50261084

Rainier.beelen@careeropeners.nl