

Regionaal Accountmanager - Young Talent Platform

Functiegroep	Accountmanagement
Locatie	Noord-Holland



Vragen over onze vacatures?

Enrique Cortes
enrique@salesrecruiters.nl
020 - 262 24 48

Introductie

Jonge starters die op het punt staan de arbeidsmarkt te betreden, hebben vaak geen idee wat de markt ze te bieden heeft. Dat geldt ook voor de bedrijfskant van de markt, want zij hebben de grootste moeite om de nieuwe generatie aan jong talent aan boord te krijgen en vechten tegen de vergrijzing in hun organisaties.

Onze ambitieuze opdrachtgever scout, traint en plaatst de next generation professionals met een universitaire opleiding. Dit doen ze voor klanten in het corporate- en semi-overheid segment. De hoogopgeleide starters zullen na een intensieve screening op basis van detachering worden gekoppeld aan een organisatie. Vervolgens voorziet onze opdrachtgever gedurende 1,5 jaar de geplaatste kandidaat van on-the-job begeleiding, coaching en training zodat de trainee het beste uit zichzelf haalt d.m.v. op maat gemaakte ontwikkelprogramma's. Hierdoor krijgt de trainee een echte kickstart in zijn/haar carrière.

De cultuur van onze opdrachtgever is te beschrijven als jong, informeel, ambitieus, target driven en maatschappelijk betrokken. Professioneel, maar ook genoeg ruimte voor gezelligheid. Scale-up mentality, mensen zijn ondernemend van geest. Dat laatste impliceert dat jij vrijheid krijgt om jouw resultaten op jouw manier te realiseren en initiatief nemen wordt aangemoedigd.

Je wordt verantwoordelijk voor de regio Zuid-Holland en gaat ervoor zorgen om nog meer talent bij de overheid binnen te brengen. Je zet prospects om naar opdrachtgevers door te laten zien hoe young talents van toegevoegde waarde kunnen zijn voor hun organisatie, zij gaan namelijk het verschil maken. Strategische onderhandelingen gaan jou goed af. Je bent een consultative seller, je verkoopt immers oplossingen op basis van advies (bijv.: transities in personele bezetting). Duurzame relaties weet jij daarom zorgvuldig op te bouwen

Functie eisen

- * Een afgeronde relevante HBO/WO opleiding zoals b.v. Bedrijfskunde, Bestuurskunde, HRM of Commerciële Economie
- * Affiniteit met young professionals, detachering en recruitment
- * Sales trackrecord in overheid
- * Communicatief sterk en een goede gesprekspartner op verschillende niveaus
- * Ondernemend, zelfstandig, nieuwsgierig, gedreven en ambitieus
- * Frisse, charismatische persoonlijkheid.
- * Woonachtig in omgeving Amsterdam

Aanbod

en zorgt dat je je invloed vergroot bij de klanten.

Je beschikt over een sterke persoonlijkheid en neemt een flinke dosis overtuigingskracht met je mee. Daarnaast heb je veel energie en vind je het leuk om in contact te zijn met veel verschillende type mensen.