



**SIMON • KUCHER & PARTNERS**  
Strategy & Marketing Consultants

FUNCTIEPROFIEL

**Director**

## KANDIDAATPROFIEL

- Vanaf 7 jaar externe consultancy ervaring
- Affiniteit met commerciële strategie
- Boardroom-presence
- Ondernemend en commercieel
- Praktisch en praktijkgericht ingesteld
- Ambitie om partner te worden

 **Amsterdam**  **Vanaf 7 jaar werkervaring**



**Simon-Kucher & Partners is wereldwijd dé internationale expert in commerciële strategieën. Het Nederlandse kantoor verdubbelt iedere vijf jaar en ligt ook voor 2020 op schema. Om die groei in goede banen te leiden, ontstaat de behoefte aan strategisch talent op Director-niveau.**



## Over Simon-Kucher & Partners

Simon-Kucher & Partners is een internationaal strategisch adviesbureau gespecialiseerd in strategie, marketing, pricing en sales. Ze zijn opgericht in 1985 en richten ons op TopLine Power® door klanten te helpen hun omzet te verbeteren in plaats van in kosten te snijden. Geen vuistdikke rapporten, maar direct toepasbare oplossingen.

Het bureau werkt voor een brede en diverse set aan klanten: van grote multinationals tot de Hidden Champions en van Consumer Goods en Retail tot Industrials, Software en Business Services. De opdrachten zijn strategische, C-level commerciële vraagstukken, zoals:

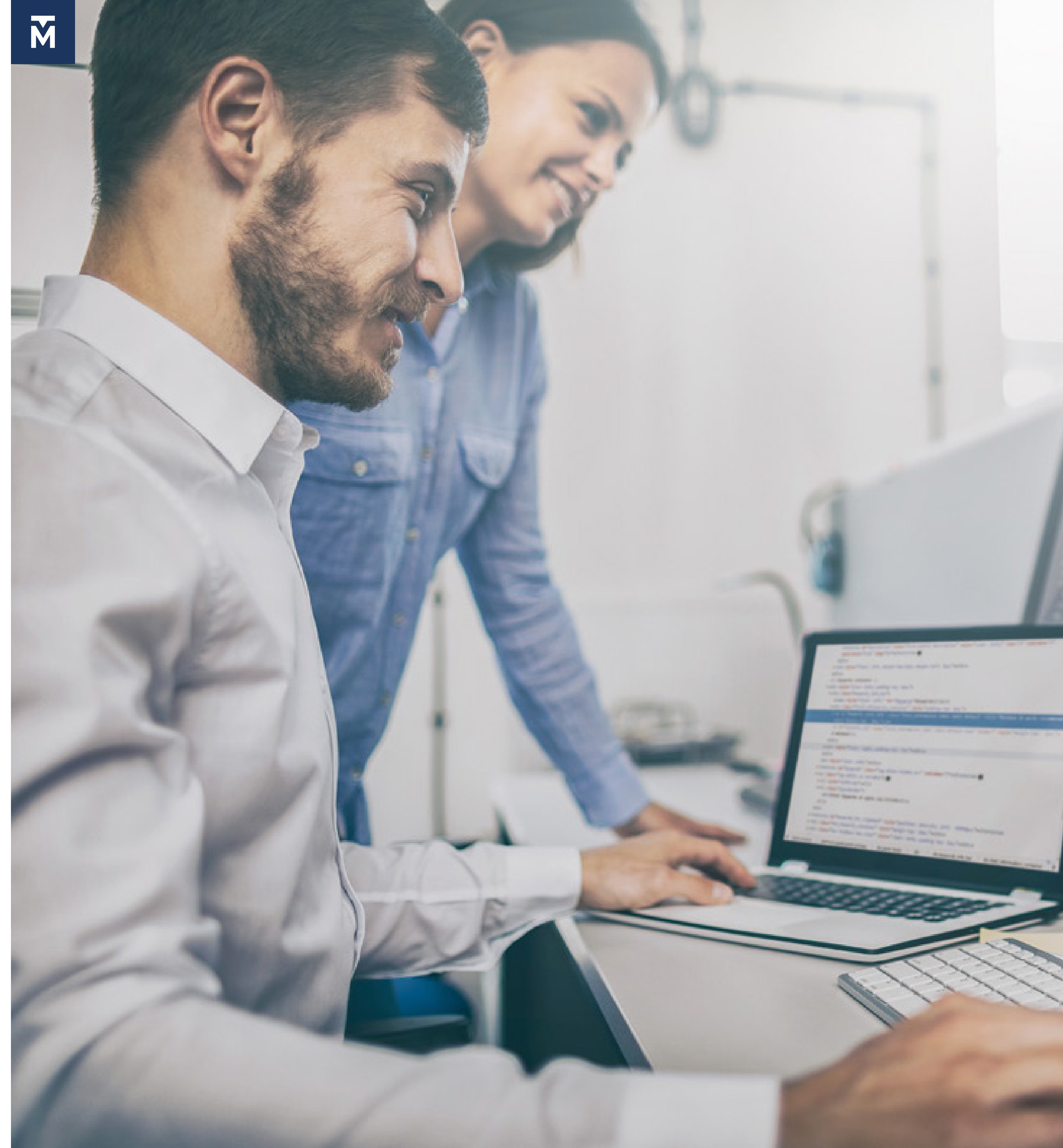
- Analyseren van de commerciële groeikansen over landen, kanalen en klantsegmenten heen
- Ontwikkelen van de verdienmodellen van de toekomst
- Beslissingsmakers in de boardroom klaarstomen voor digitale transformaties
- Onderzoeken van consument- en klantbehoeftes en het kwantificeren van de waarde drijvers
- Bepalen van optimale pakketten en prijzen van een abonnement
- En alle andere uitdagingen die fact-based aanpak vereisen en aantoonbare winstgroei opleveren

## Werken bij Simon-Kucher & Partners

Met 40 kantoren in 26 landen biedt Simon-Kucher & Partners alle voordelen van een groot kantoor: internationale mogelijkheden, persoonlijke ontwikkelingstrainingen en uitstekende voorwaarden. Tegelijkertijd kent het relatief kleinschalige kantoor in Amsterdam – met zo'n 50 consultants – een persoonlijke en positieve cultuur waar veel ruimte is voor ondernemerschap en verantwoordelijkheid. Het Nederlandse kantoor verdubbelt iedere vijf jaar en ook in corona jaar 2020 was de groei ruim 20%. Dit biedt mogelijkheden voor ondernemende, ervaren strategieconsultants die mee willen bouwen aan een succesvolle organisatie.

**“Ondanks de pandemie liggen we qua omzet goed op koers voor Plan A. Veel klanten willen hun strategische projecten juist nu doorzetten; voor de workshops zoeken we alternatieve ocaties en er zijn zelfs klanten die bij ons komen voor advies om de crisis door te komen.”**

Jos Eeland, Partner





## FUNCTIEPROFIEL

# Director

**Director is het hoogste niveau om in te stappen bij Simon-Kucher & Partners. Directors sturen meerdere projecten en/of programma's met een complex stakeholderveld aan, geven leiding aan clusterteams en hebben een commerciële verantwoordelijkheid binnen Simon-Kucher & Partners. De snelle groei van de organisatie maakt dit de ideale landing spot voor kandidaten met minimaal zeven jaar ervaring binnen consulting en de ambitie om partner te worden.**

### Projecten en programma's

Directors zijn direct betrokken bij alle fasen van het projectwerk: van proposals en het eerste contact met klanten, tot het opzetten van analyses, het begeleiden en coachen van teamleden en het presenteren van de inzichten. Directors worden vooral ingezet voor projecten die groot zijn in omvang, een bovengemiddelde looptijd hebben, uitgebreidere teams vereisen, een complex stakeholderveld hebben of een internationaal karakter hebben. Doordat veel bedrijven hun Europese hoofdkantoor in Nederland hebben gevestigd, heeft de Nederlandse organisatie relatief veel projecten met een internationale scope.

### Intern

Teamwork staat bij Simon-Kucher & Partners centraal. Dat is direct terug te zien in de hechte langetermijnrelaties met klanten en intensieve samenwerking met collega's. Naast de samenwerking in projectteams is de organisatie verdeeld in

clusterteams van ieder circa 10 fte. De Director stuurt een clusterteam aan. Belangrijke topics daarbij zijn business development, talent management en cultuur. Medewerkers krijgen al vroeg veel verantwoordelijkheid, ook in het contact met klanten. De Director heeft dan ook een belangrijke rol in coaching en begeleiding daarvan.

### Business Development

Dit is een bijzondere kans om mee te bouwen aan een succesvolle organisatie. Dat kan langs drie assen: innovatie van de propositie, het verdiepen en uitbreiden van bestaande klantrelaties, en het opbouwen van nieuwe klantrelaties. De Director neemt hierin het voortouw, maar kan ook rekenen op het enthousiasme en de inzet van zijn/haar clusterteam. ■



**Interesse?** Simon-Kucher & Partners werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Catherine Visch via [catherine.visch@topofminds.com](mailto:catherine.visch@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“We groeien zo hard, dat er voor iedereen ruimte is. Er is geen onderlinge concurrentie om een beperkt aantal plaatsen. Of je promotie krijgt heb je geheel zelf in de hand. En lukt het dit keer niet? Dan hoef je niet lang te wachten op je volgende kans, want we hebben een halfjaarlijkse cyclus. Ook tijdens Corona-tijd gaan promoties gewoon door.”**

Jos Eeland, Partner