



staff
capital
groep


FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

Kandidaatprofiel

- 5+ jaar werkervaring
- Sales ervaring binnen uitzendbranche
- Gedreven type met handelsgeest
- Ondernemend
- Stakeholdermanager
- Vastbijter met overtuigingskracht

📍 Deventer 📁 Vanaf 5 jaar werkervaring



Staff Capital Groep schudt de traditionele uitzendmarkt op met slimme HR-techoplossingen voor bedrijven. Een van die oplossingen is Flexplein: een online platform waar diverse flexaanbieders, groot en klein, zich verzamelen. Voor bedrijven een unieke kans om de slagkracht van hun preferred suppliers aan te vullen met die van lokale spelers, om zo in de krappe arbeidsmarkt toch voldoende personeel te vinden zonder extra administratieve rompslomp. Aan de Business Development Manager de taak om dit verhaal over te brengen en Flexplein groot te maken.



Staff Capital Groep

Staff Capital Groep bestaat pas sinds 2017, maar de geschiedenis gaat terug tot 2002, toen CEO Rick Simons een van eerste payrollbedrijven in Nederland oprichtte. Hij stond hiermee aan de basis van de payrollgroei in ons land en het bedrijf groeide razendsnel. Door de jaren heen werden er diverse overnames gedaan, die in 2017 officieel werden samengevoegd onder de naam Staff Capital Groep, met als standplaats Deventer.

‘Alleen maar’ een payrollbedrijf is Staff Capital Groep inmiddels al lang niet meer. De focus is verschoven naar slimme techoplossingen waarmee bedrijven hun werving, selectie en inzet van personeel optimaal kunnen organiseren. Voor elke markt is een eigen tech-oplossing ontwikkeld: Flexplein voor (groot)zakelijke klanten, Easyoffice voor intermediaire klanten en Easypayroll en Easyjobs voor het mkb.

Waarom Flexplein de toekomst heeft

Bedrijven met een grote flexbehoefte werken vaak samen met grote namen uit de uitzendbranche, vaak op basis van ‘preferred suppliers’. Hierbij worden lokale uitzenders regelmatig over het hoofd gezien, terwijl die met hun snelheid en persoonlijkheid juist zo waardevol zijn in deze krappe arbeidsmarkt. Flexplein biedt uitkomst. Op dit unieke online platform komen alle aanbieders samen, van groot naar klein, nationaal en regionaal, waarbij de klant enkel schakelt met Flexplein. De klant profiteert daarmee optimaal van de slagkracht van verschillende uitzenders tegelijk, zónder de administratieve en organisatorische lasten die daarbij horen.



FUNCTIEPROFIEL

Business Development Manager

De belangrijkste taak van de Business Development Manager is het vinden, acquireren en binden van klanten in de grootzakelijke markt. Dit hoeven niet alleen bekende namen te zijn, maar wel altijd bedrijven met een grote flexbehoefte.

Veel vrijheid om het zelf in te vullen

De salestrajecten zijn relatief complex en hebben een langere looptijd, waardoor de Business Development Manager vaak een adviserende rol aanneemt. Eigenschappen als doelgerichtheid, positiviteit en vasthoudendheid komen hierbij van pas. Nieuwsgierig zijn en luisteren ook, want door veel afdelingen van de prospect te spreken, krijgt de Business Development Manager een goed beeld van de kern van de klantvraag.

De ideale kandidaat voor deze rol krijgt energie van eropuit gaan, afwisselende contacten en natuurlijk van closen. Als solist geniet de Business Development Manager veel vrijheid om de rol naar eigen inzicht in te vullen. Wel begrijpt zij/hij hoe belangrijk interne communicatie en heldere afstemming met collega's is, onder meer om de implementatie van prospect naar account soepel te laten verlopen.



Toekomstperspectief

De Business Development Manager wordt onderdeel van het salesteam, dat naast haar/hem bestaat uit vier Sales Managers voor het mkb en twee voor intermediair. Alle zeven rapporteren aan de Sales Director. Daarnaast werkt de Business Development Manager nauw samen met de Branche Director van de grootzakelijke markt.

Flexplein heeft de potentie om uit groeien tot een eigen tak binnen de organisatie, met een dedicated team. Dit is afhankelijk van het succes van de Business Development Manager. Naarmate Flexplein groeit, zal de rol van de Business Development Manager meegroeien. ■

Interesse? Staff Capital Groep werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Het leuke is dat je echt wat nieuws onder de arm hebt. Bij ons kan een klant gebruik maken van zoveel uitzendbureaus als hij wil, zonder daar de lasten van te ervaren. Daar kun je een business, zeker in deze krappe arbeidsmarkt, enorm mee helpen.”

Rick Simons, CEO