



#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT

HR

FRISSEBLIKKEN

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER TALENT ACQUISITION & DEVELOPMENT

Een continu veranderende wereld vraagt om vernieuwing. Dat vereist actie en een frisse blik. De jonge talenten van Frisse Blikken zijn nieuwsgierig, gedreven en komen met creatieve oplossingen op actuele vraagstukken van grote organisaties. Van talentontwikkeling en strategie tot merkactivatie, gamification en verandertrajecten. Een ondernemende Business Development Manager bouwt op eigen wijze de succesvolle Talent Acquisition & Development tak van Frisse Blikken verder uit.

Wanneer heb jij voor het laatst iets voor het eerst gedaan?

OVER FRISSE BLIKKEN:

DÉ SPRINGPLANK VOOR ONDERNEMERSCHAP

Ruim tachtig procent van de Nederlandse hoogopgeleide studenten heeft de ambitie om ooit ondernemer te worden. Maar slechts één procent realiseert dit binnen drie jaar na afstuderen. Daar brengt Frisse Blikken verandering in. Als springplank voor ondernemerschap trekt Frisse Blikken jonge en ambitieuze talenten met een ondernemersdroom aan. Op dit moment werken zo'n zeventig young professionals van maandag tot en met donderdag aan vernieuwende projecten voor klanten als Rabobank, Heineken, JDE, ING, Arcadis en ASLM. Op vrijdag investeren ze in zichzelf: door middel van opleidingen, coaching en training verdiepen zij hun expertise en leren de fijne kneepjes van het ondernemersvak. Na een programma van drieënhalf jaar zetten ze in- of extern de volgende stap.

Frisse Blikken werkt vanuit drie kernproposities: Strategy & Brand Activation, Talent Acquisition & Development, en Transformation & Change. Binnen deze kernproposities is Frisse Blikken georganiseerd in negen teams – ook wel Blikken genoemd. Deze teams worden inhoudelijk aangestuurd door Bliktrekkers en bestaan uit junior projectmanagers – Frisse Blikkers – en senior projectmanagers – Frisse Professionals – die de projecten uit voeren. Ieder Blik is zelf verantwoordelijk voor inhoudelijke verdieping binnen hun expertise, innovatie én het binnenhalen van nieuwe projecten en opdrachtgevers. Dat laatste wordt aangejaagd door een ondernemende Business Development Manager, oftewel een Blikverruimer.

ABOUT THE VACANCY

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

De Business Development Manager Talent Acquisition & Development is volledig op de hoogte van de nieuwste trends en ontwikkeling binnen organisatieontwikkeling, L&D en recruitment. Als inhoudelijk expert vertaalt hij/zij deze markontwikkelingen feilloos naar frisse ideeën, interessante projecten en commerciële kansen én zorgt dat deze worden benut.

Goed talentmanagement levert voordelen op: een positief werkgeversmerk, meer innovatiekracht, wendbaarheid en gemotiveerde werknemers. Daarom staat het onderwerp bij veel bedrijven hoog op de agenda en daar speelt de Business Development Manager proactief op in. Als creatieve en inspirerende sparringpartner denkt hij/zij met (potentiele) klanten mee over vraagstukken binnen talentontwikkeling en creëert zo waar mogelijk commerciële kansen voor Frisse Blikken.



Daarnaast draagt hij/zij kennis en ervaring over op de teams met Frisse Blikkers en Frisse Professionals en leidt hen op en inspireert hen zich verder te ontwikkelen.

Frisse Blikken is een broedplaats voor commerciële ondernemers en dat vereist dan ook een actiegerichte mentaliteit. Hij/zij geeft de functie zelfstandig vorm en is daarbij niet bang om buiten de gebaande paden te treden. De Business Development Manager spot en creëert zelfstandig kansen en maakt daarbij actief gebruik van zowel een groot eigen netwerk als dat van Frisse Blikken. Daarnaast bedenkt hij/zij nieuwe proposities en verbreedt het klantportfolio naar andere sectoren zoals het onderwijs, de zorg en high-tech bedrijven. Zo draagt de Business Development Manager actief bij aan het succes en de verdere groei van Frisse Blikken. Daarbij werkt hij/zij nauw samen met verschillende interne stakeholders, waaronder de Bliktrekkers Transformation & Change en Strategy & Brand Activation en het MT van Frisse Blikken.



AMSTERDAM

KANDIDAATSPROFIEL

- ➔ Minimaal zeven jaar relevante werkervaring, binnen de zakelijke dienstverlening is een pre
- ➔ Relevant netwerk bij potentiële corporate klanten met aantoonbaar commercieel trackrecord
- ➔ Ondernemende, actiegerichte mentaliteit: het lef om buiten de kaders te denken en kansen te creëren én verzilveren
- ➔ Creatief en vernieuwend: in staat om met verfrissende ideeën klanten te verrassen en inspireren
- ➔ Sterke communicatieve vaardigheden en leiderschapsskills





CONTACT



VIVIAN LINKER
CONSULTANT
vivianlinker@topofminds.com