

#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT

HR

FRISSEBLIKKEN

## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER STRATEGY & BRAND ACTIVATION

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 Strategy & Brand Activation tak van Frisse Blikken verder uit.

betreffende  
op de ho  
kritische  
kent mijn  
mij hier van  
Beneder Ba  
inhoudelijk  
niet veroo  
inhoudelijk  
gevoel voor  
memor  
besluiten de  
mij dwingen

RBA am  
the

x DUR  
+ Ma

# OVER FRISSE BLIKKEN:

## DÉ SPRINGPLANK VOOR ONDERNEMERSCHAP

**R**uim 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 Strategy & Brand Activation is volledig op de hoogte van de nieuwste trends en ontwikkeling om strategie en merk binnen en buiten organisaties te activeren. Als inhoudelijk expert vertaalt hij/zij deze markontwikkelingen feilloos naar frisse ideeën, interessante projecten en commerciële kansen én zorgt dat deze worden benut.

**D**e meest succesvolle bedrijven hebben een inspirerend doel, een heldere strategie en een sterk merk. Wij weten hoe je mensen kunt verbinden aan je verhaal. Of het nou klanten zijn, of eigen medewerkers. We helpen organisaties om een strategische boodschap van het hoofd naar het hart te brengen. Een complex verhaal concreet en tastbaar maken, dat is waar we goed in zijn. We gebruiken scherpe communicatie en ervaringsgerichte interventies. En we prikkelen meerdere zintuigen met als



doel mensen in beweging te krijgen. Van denken, naar voelen, naar doen.

Als creatieve en inspirerende sparringpartner denk je met (potentiele) klanten mee over vraagstukken binnen Strategy & Brand Activation 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 actiegericht 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 mlw, 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 Talent Acquisition & Development en het MT van Frisse Blikken.

## Contact



### KANDIDAATSPROFIEL

- ➔ **Minimaal zeven jaar relevante werkervaring, binnen de zakelijke dienstverlening is een pre**
- ➔ **Relevant netwerk bij potentiële corporate klanten**
- ➔ **Ondernemende, actiegericht 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**

Bij vragen neem contact op met:  
**MARLIES HOOGVLIET** MANAGER  
[Marlies@topofminds.com](mailto:Marlies@topofminds.com)





# Contact

**CATHERINE VISCH** CONSULTANT  
*[catherine@topofminds.com](mailto:catherine@topofminds.com)*

