



#VACATURE

eden
mccallum

CONSULTING EXIT

HR

Junior Manager

Consultancy kent steeds meer zzp'ers. Eden McCallum biedt hen de kans om in teams aan mooie projecten te werken, maar wel met behoud van flexibiliteit. Dankzij haar vernieuwende businessmodel maakt het bedrijf consulting beter voor cliënten én consultants. Om die belofte waar te maken, selecteert de Junior Manager de beste onafhankelijke consultants en zet hen in op projecten en in teams waar zij volledig tot hun recht komen.

Over Eden McCallum

Steeds meer consultants willen wel consultant zijn, maar alleen tegen goede voorwaarden. Dat is precies wat Eden McCallum hen biedt. Voor cliënten is de ervaring met Eden McCallum vergelijkbaar met die bij traditionele, gevestigde bureaus: Eden McCallum helpt hen met het oplossen van hun meest urgente strategische, operationele en organisatorische vraagstukken. Maar aan de achterkant is het bedrijf compleet anders georganiseerd. Voor de consultants maakt dat een wereld van verschil.

De disruptie die Eden McCallum hiermee teweegbrengt, wordt onderschreven door toonaangevende media als The Economist, Financial Times, Het Financieele Dagblad en WirtschaftsWoche. Harvard Business Review schreef zelfs over Eden McCallum: 'Consulting Redefined'.

Het bedrijf is gestart in 2000 en heeft sindsdien gewerkt voor grote internationale bedrijven in zo'n 90 landen. Eden McCallum heeft kantoren in Londen en Amsterdam en alleen al in Nederland zijn op ieder moment 50 tot 75 freelance-consultants via het bedrijf aan het werk.

VOOR IEDERE UITDAGING HET BESTE TEAM

Eden McCallum stelt haar teams met veel zorg samen, volledig toegespitst op een specifiek project en cliënt. De freelance-consultants die het bedrijf inzet, behoren tot de allerbesten. Ongeveer de helft heeft voorheen bijvoorbeeld bij McKinsey, BCG of Bain gewerkt, en de freelancers hebben daarnaast vaak ook al ervaring opgedaan in het bedrijfsleven. Zo levert Eden McCallum concurrerende kwaliteit, maar dan op een flexibele manier en tegen een betere prijs.



eden
mccallum



“Het groeiende team in Amsterdam bestaat nu uit 22 mensen. Ondanks dat we groter worden, houden we ons startup gevoel vast: het energieke en dynamische dat hoort bij een jong en groeiend bedrijf. We geven dan ook veel vrijheid aan onze medewerkers, en staan ook open voor flexibele werkvormen.”

CYRUS DITZEL, Partner

Junior Manager

De Junior Manager - onderdeel van het Consultant Team in Amsterdam - selecteert en rekruteert de beste consultants in de markt, onderhoudt de relaties met hen en stelt voor ieder project het beste team samen. De Junior Manager is daarbij niet alleen op de hoogte van expertise, vaardigheden en beschikbaarheid, maar begrijpt ook wat iedere consultant motiveert en in welke omgeving hij of zij optimaal presteert.

Het samenstellen van een team is een analytische, creatieve en dynamische puzzel, waar expertise, fit met de cliënt, onderlinge samenwerking en beschikbaarheid samenkomen. De Junior Manager moet een project van begin tot eind begrijpen om daarin de juiste afwegingen te maken. Daarnaast kan de beschikbaarheid van een consultant tijdens de proposalfase nog wel eens veranderen, bijvoorbeeld doordat hij/zij zelf een project binnenhaalt. De Junior Manager heeft het vermogen daar comfortabel en flexibel op in te spelen.

De Junior Manager is daarnaast verantwoordelijk voor het onderhouden van het netwerk van freelance-consultants. Hij/zij



“De Junior Manager is bepalend voor onze belangrijkste pijler: het netwerk van freelance-consultants. Hij/zij onderhoudt het contact met de consultantpool en zorgt dat we steeds meer consultants van topkwaliteit in kunnen zetten op mooie en uitdagende projecten.”

HELEN WILLIAMS, Partner en internationaal verantwoordelijk voor het Consultant Team

heeft voortdurend contact met hen en zorgt dat hij/zij op de hoogte is van voorkeuren en beschikbaarheden. Ook is de Junior Manager betrokken bij het aantrekken en selecteren van de beste en meest geschikte consultants voor de talent pool.

Bij de staffing van nieuwe projecten werkt de Junior Manager nauw samen met de rest van het Consultant Team en met de Client Partners. Zij zijn degene die (potentiële) projecten bespreken met cliënten en vervolgens de projectoplevering managen.



Amsterdam

Kandidaatprofiel

- 3 tot 6 jaar ervaring in Management Consulting
- Ervaring met multi-tasken en prioriteren onder tijdsdruk
- Affiniteit met het assessen van mensen en samenstellen van teams
- Een creatieve 'problem solver'
- Vloeiend in Nederlands en Engels, Duits is een plus





Interesse?



Catherine Visch
catherinevisch@topofminds.com

INTERVIEW MET:

Heleen Wachters

PARTNER EN MEDE-OPRICHTER
EDEN MCCALLUM BENELUX

In 2008 richtte Heleen Wachters, samen met haar oud McKinsey-collega Marjon Wanders, Eden McCallum Benelux op. Eden McCallum is een strategie adviesbureau dat werkt met een pool van hoog kaliber freelance consultants.

Heleen en haar collega's stemmen met de cliënt het projectplan af en stellen vervolgens een team van freelancers samen met precies de juiste skills en expertise om de cliënt echt verder te helpen.





Heleens carrière staat volledig in het teken van strategie. Na twaalf jaar McKinsey werd ze Global Strategy

Director bij Numico. “Daar deed ik voor het eerst strategie van binnenuit. Een strategie uitdenken is heel fundamenteel. Je begint bij de kern van wat het bedrijf is. Dat doe je als organisatie maar eens in de pakweg drie jaar. De tussenliggende jaren voer je de strategie uit.” Maar het is juist dat hoog-strategische waar Heleen echt enthousiast van wordt. Daarom besloot ze na drie jaar Numico dat het tijd was voor iets nieuws: het opzetten van Eden McCallum Benelux.

Hoe kwam die stap tot stand?

“De founders van Eden McCallum in Londen namen contact met me op. Ik kende Eden McCallum toen nog niet. Ze waren ook alleen in de UK actief. Ik werd direct enthousiast van het verhaal en had een goede klik. De kans om samen met Marjon, die ik goed kende vanuit McKinsey, een bedrijf op te bouwen, leek me een

fantastisch avontuur. Daarbij hoefden we ook niet op nul te beginnen, want in de UK liep Eden McCallum al goed.”

Geloofde je direct in de propositie?

“Ja, honderd procent. Sterker nog, dit was precies wat ik bij Numico nodig had gehad. Daar werkte ik regelmatig aan projecten waar ik maar wat graag McKinsey of een andere consultant bij had ingeschakeld. Maar daar was het budget te klein voor. Vaak ging ik dan via mijn netwerk op zoek naar oud-consultants die als freelancer werkten. Dat ging prima, maar was wel een hoop gedoe. Wat had ik toen graag een bedrijf als Eden McCallum gehad om me te helpen. Daardoor wist ik meteen dat dit ging lukken. En dat bleek ook wel, want nog voordat we onze deuren officieel hadden geopend, verkochten we al ons eerste project.”

In de afgelopen 10 jaar zijn jullie uitgegroeid tot een kantoor met ongeveer 25 mensen en een grote pool aan freelancers.

“Dat is echt in stappen gegaan. We zijn begonnen in een kantoor van Regus op de Zuidas. Daar konden we – als het nodig was – van de één op de andere dag vanaf. Dat was voor ons een

testfase: werkt de propositie ook in de Benelux? Al vrij snel groeide ons team en wilden we naar een ‘echt’ kantoor. Dat vonden we in de ITO toren, ook hier op de Zuidas. In dat kantoor hebben we zes jaar gezeten. Die jaren stonden in het teken van groeien. Groeien in cliënten, consultants, projecten en medewerkers. We namen mensen aan voor het Consultant Team, maar ook analisten en assistants. In 2016 groeiden we uit ons kantoor en verhuisden we naar onze huidige locatie. Dit kantoor hebben we zelf kunnen vormgeven en het past bij wie we zijn.”

Jullie propositie valt of staat met de omvang en de kwaliteit van de pool van freelance consultants.

“Klopt. Het opbouwen van ons netwerk is voor ons erg belangrijk, daar besteden we veel zorg en aandacht aan. Wat we wel zien is dat het aanbod steeds groter wordt. Zzp'en is een trend. Niet alleen onder consultants overigens. Waar freelancen vroeger vooral een tijdelijke oplossing was, is dat nu vaker een keuze voor de lange termijn. De tevredenheid onder zzp'ers is hoog – in het algemeen, maar zeker ook onder de mensen die voor ons

projecten doen – en ze houden zich financieel goed aan de praat. Dus dat aanbod zal alleen maar verder groeien. Daarbij past onze propositie ook naadloos in deze tijd: we hebben nauwelijks assets en zijn vooral een platform.”

Wie zijn typisch jullie cliënten?

“We werken voor de hele breedte van de markt. Bij de grote, beursgenoteerde bedrijven zie je ons vooral terug op divisieniveau. Dat zijn de bedrijven waar de traditionele kantoren op C-level werken en grote complexe, wereldwijde vraagstukken aanpakken. Dat is niet ons speelveld, wij zitten daar net onder. Juist voor de kleinere projecten waar wel de kwaliteit van een topconsultant nodig is, maar waar geen behoefte is aan een groot McKinsey-team en dat ook niet in het budget zou passen. Daarnaast werken we ook voor de midcap en kleinere ondernemingen voor wie een traditioneel top-tier adviesbureau onbetaalbaar is.”

Met jullie propositie is kwaliteit cruciaal. Hoe borgen jullie dat?

“Bijna al onze consultants zijn opgeleid bij één van de top strategiekantoren.

Ze hebben daar vaak al een aantal promotiestappen gezet. In feite hebben die kantoren daarmee de quality check voor ons gedaan. Dat neemt niet weg dat we de consultants die we inzetten uitgebreid screenen. We interviewen ze over hun achtergrond en expertise en over waar hun interesses liggen. We checken ook altijd twee referenties. Daarnaast nemen we ook lang niet alle consultants op in onze pool. Soms past iemands profiel of consultingervaring niet bij ons.”

Waar werk jij zelf dagelijks aan?

“Allereerst voer ik gesprekken met potentiële cliënten om uit te leggen wie wij zijn en wat wij doen. Business development eigenlijk. Daarnaast werk ik aan pitches en proposals. Dus als een bedrijf bij ons komt met een vraagstuk, dan ga ik met hen in gesprek om goed te begrijpen waar ze onze hulp precies bij nodig hebben. Dat vertaal ik naar een projectvoorstel, met daarin onze aanpak, het voorgestelde team en het budget. Ook ben ik tijdens projecten actief betrokken. Ik sluit bijvoorbeeld aan bij de kick-off of bij een belangrijke stuurgroep, heb één keer per week contact met het team en spreek regelmatig met de cliënt.”

“Intern bespreek ik doorlopend onze business development activiteiten met de andere partners. Daarnaast zitten we wekelijks bij elkaar met de partners, de assistants en het Consultant Team om de projectpijplijn te bespreken. Dat doen we één keer met alleen Amsterdam en één keer gezamenlijk met Londen. Tot slot voer ik ook recruitmentgesprekken met freelance consultants en kandidaten voor ons interne team, en zijn er nog taken die horen bij het besturen van Eden McCallum Benelux.”

Je noemde het Consultant Team. Wat is hun rol in het geheel?

“De belangrijkste rol van het Consultant Team is het staffen van de projectteams. We hebben een grote pool van consultants, die voor allerlei rollen in aanmerking kunnen komen. Dat betekent dat de keuzemogelijkheden soms groot zijn. Het Consultant Team zoekt precies de juiste consultants bij een opdracht. Dat is een complexe puzzel, waarin de gecombineerde expertise van het team moet passen bij wat de cliënt nodig heeft, de teamleden goed moeten kunnen samenwerken, iedereen beschikbaar moet zijn en ieders rol



moet passen bij zijn of haar persoonlijke interesses. Daarmee is het Consultant Team een essentieel onderdeel van het succes van Eden McCallum. Zij hebben uiteindelijk een grote invloed op het succes van een project door het juiste team neer te zetten, en op het enthousiasme van de consultants door hen op projecten te staffen waar ze enthousiast van worden.”



Jullie zijn op het moment op zoek naar een Junior Manager voor in het Consultant Team. Wat kun je ons over die rol vertellen?

“De Junior Manager, als onderdeel van Het Consultant Team, is bepalend voor onze belangrijkste pijler: het netwerk van freelance-consultants. Hij/zij onderhoudt het contact met de consultantpool en zorgt dat we steeds meer consultants van topkwaliteit in kunnen zetten op mooie en uitdagende opdrachten. Dat begint bij het zoeken naar mensen die relevant zijn voor ons. Dat kan in persoon, bijvoorbeeld tijdens MBA-events, en online, bijvoorbeeld via LinkedIn. Ook in het samenstellen van een team heeft de Junior Manager een prominente rol, en dat is geen eenvoudige taak. Het is een analytische en creatieve puzzel waarbij hij/zij voortdurend expertise, fit met de cliënt, samenwerking en beschikbaarheid afweegt. Een goede Junior Manager gaat comfortabel en flexibel om met al die bewegende onderdelen.”

Wat andere eigenschappen zijn belangrijk voor de Junior Manager?

“Het werk draait vooral om mensen, dus iemand moet daar een passie voor

hebben. Echt geïnteresseerd zijn in anderen, nieuwsgierig naar het persoonlijk verhaal en een gevoel voor waar die persoon het beste tot z'n recht komt. Daarbij helpt het ook als iemand snapt hoe de cadans van een project werkt, hoe een team samenwerkt en hoe een team interacteert met cliënten. Daarbij moet de Junior Manager een goede teamspeler zijn. Ons Consultant Team in de Benelux werkt nauw samen met het team in de UK. Als het team in de Benelux meer tijd heeft, helpen de teamleden bij het staffen van projecten in de UK, en andersom.”

Eden McCallum is een bedrijf vol oud-topconsultants. Zegt dat iets over de intensiteit waarmee jullie hier werken?

“Zeker. Onze lat ligt hoog. We willen het beste voor onze cliënten. Dat kan soms stressvol zijn, maar je hoeft weinig te reizen. Als je op zoek bent naar een goede work/life balance maar wel de uitdaging en het dynamische zoekt van een scale-up en van projectmatig werken, dan ben je hier helemaal op je plek.” ■