



FUNCTIEPROFIEL

Manager

Kandidaatprofiel

- 8+ jaar ervaring in retail en consultancy
- Ondernemend
- Strategisch
- Relatiebouwer
- Project- en programmamanagement

📍 Utrecht 📁 Vanaf 8 jaar werkervaring



Contact Consulting dankt haar succes voor een groot deel aan haar netwerk van 700 zelfstandige professionals (zp'ers) die bij toonaangevende retail brands digitale vraagstukken oplossen. Het consultancybedrijf trekt een Manager aan om de aanhoudende groei in goede banen te leiden en op den duur zelf een leidende rol in de organisatie te spelen.





OVER HET BEDRIJF

Contakt Consulting

Contakt Consulting heeft een glashelder doel: klanten op alle mogelijke manieren helpen hun business-doelstellingen te vertalen naar goede IT-oplossingen. Een van de focusgebieden van Contakt Consulting is retail. Daarnaast bedient de organisatie ook klanten in onder meer bouw & techniek, industrie en transport & logistiek.

In de ruim twintig jaar dat Contakt Consulting bestaat, maakte de organisatie verschillende ontwikkelingen door. Een daarvan was de keuze om naast een kernteam van eigen consultants, vooral gebruik te maken van haar omvangrijke netwerk van zelfstandige consultants dat Contakt Consulting in de loop der tijd opbouwde. Dat gaf de organisatie niet alleen meer flexibiliteit, maar ook de uitgelezen mogelijkheid om voor elke opdracht voor elke klant precies de juiste vrouw of man in te zetten. Met ruim 700 handpicked professionals die stuk voor stuk uitblinken in kennis en kunde, zit het schap met de vijf, zeven of zelfs twaalf poten er vrijwel altijd tussen.

Zelfstandige collega's

Een detacheerder is Contakt Consulting beslist niet: deze 700 zelfstandige professionals uit het netwerk worden als directe collega's gezien. Door middel van werkgroepen, rondetafelsessies en andere bijeenkomsten onderhoudt het team (10 fte) van Contakt Consulting een nauwe relatie met de zp'ers, en stimuleert het proactief onderlinge verbondenheid en samenwerking. Kennis, ervaringen en best practices delen zijn daar een onlosmakelijk onderdeel van.

Samen met de zp'ers worden proposities en nieuwe initiatieven als start-ups in de markt gezet. Met altijd die ene stip op de horizon: ervoor zorgen dat Contact Consulting haar klanten optimaal bedient, ontzorgt en écht meerwaarde voor ze realiseert. De slogan van Contact Consulting luidt niet voor niets: 'vooruitbrengen door verbinden.'

Contact Consulting is volop in beweging. Het aantal klanten en opdrachten groeit in rap tempo. De aanhoudende groei vraagt om uitbreiding van het eigen team, en om strategische vergezichten om de organisatie naar de volgende fase te loodsen. Door gedreven talent aan te trekken verzekert Contact Consulting zich van een innovatieve, toekomstbestendige strategie. Deze new hires denken proactief mee over de (toekomstige) koers van de organisatie. De mogelijkheid bestaat dat zij op den duur het stokje van de oorspronkelijke eigenaren overnemen. Juist de Manager krijgt de kans om een sleutelrol te spelen in de verdere ontwikkeling en de toekomst van Contact Consulting.



Manager

Hoewel (nieuwe) klanten afkomstig zijn uit verschillende industrieën, blijft retail de belangrijkste markt en core focus van Contact Consulting. De afgelopen jaren stond het klanten als Rituals, Hunkemöller, ANWB Retail, Body&Fit Scotch & Soda, Coop, Dirk, Dekamarkt, Hessing en onder meer Vomar bij in talloze innovatie- en digitaliseringsvraagstukken. De Manager is parttime declarabel actief bij één of twee strategische klanten, en bouwt deze klanten als trusted advisor van de opdrachtgever(s) verder uit.

Of het nou gaat om het introduceren van een agile werkwijze, een master data management, het implementeren van een nieuw kassasysteem, het opzetten van een customer loyalty programma of het volledige ontwerp en de roll-out van een omnichannelstrategie: Contact Consulting zorgt ervoor dat de uitdaging vakkundig aangepakt wordt, en de klant optimaal profiteert. Niet alleen door een nieuw systeem, tool of werkwijze te implementeren, maar door als trusted advisors oprechte aandacht te hebben voor de impact die de verandering teweegbrengt bij mensen, processen en de gehele organisatie.

Partners van de toekomst

De Manager leidt een team van drie fte dat zij/hij op termijn verder uitbouwt en onderhoudt proactief contact met het zp-netwerk. 'Bouwen' en 'ownership

nemen' zijn sleutelbegrippen: de Manager bouwt niet alleen mee aan het team en de business, maar ook proactief aan de organisatie als geheel.

Op basis van haar/zijn expertise en ervaring levert de Manager waardevolle input en ideeën op het gebied van het (door)ontwikkelen van Contact Consulting. Dat doet de Manager vanuit een intrinsieke motivatie om echt van betekenis te willen zijn voor klanten en voor Contact Consulting. En op de langere termijn ook voor zichzelf: er liggen mooie doorgroeimogelijkheden in het verschiet.

De rol is een geweldige kans voor een ondernemende consultant die graag onderdeel wil zijn van een groeiende organisatie, waarin zij/hij alle ruimte krijgt om kansen te verzilveren. Naast commercieel en ondernemend is de Manager ook op strategisch niveau van grote toegevoegde waarde: haar/zijn project-, programmamanagementskills en visie op het gebied van retail zijn essentieel om groei van de organisatie te garanderen. Een ideale kans voor een inspirerende relatiebouwer met bewezen ervaring en succes in het managen van (digitale) projecten en programma's, die zich op elk niveau als waardig gesprekspartner manifesteert. ■

Interesse?

Contact Consulting werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Vivian den Dekker via vivian.dendekker@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Als gedreven Manager heb je een duidelijke focus: de business uitbreiden. Die ambitie reikt echter verder dan alleen klanten en opdrachten: je bouwt ook mee aan verdere ontwikkeling en groei van een mooi consultancybedrijf. Daar krijg je dan ook alle ruimte voor.”

Ronald van Putten, Directeur