



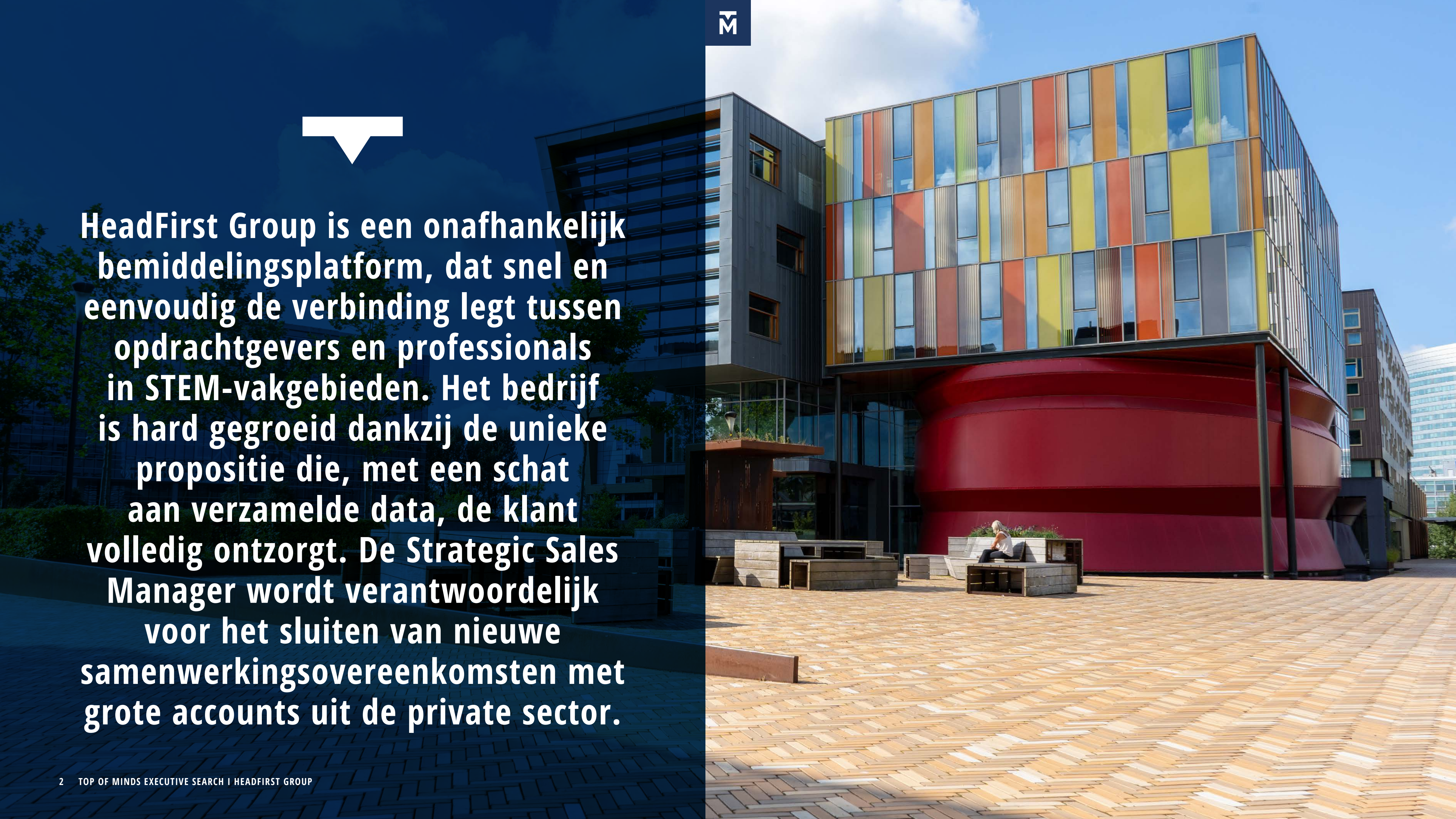
FUNCTIEPROFIEL

Strategic Sales Manager

Kandidaatprofiel

- Ten minste 7 jaar ervaring
- Met consultative selling
- Met een focus op recruitment
- Vloeiend in Nederlands en Engels
- Initiatiefrijk
- Ervaring met programma's in Recruitment Process Outsourcing (RPO) en Managed Service Provider (MSP)
- Volledig ownership over het salesproces

Hoofddorp Vanaf 7 jaar werkervaring

A modern building with a colorful facade of vertical panels in shades of blue, green, yellow, orange, and red. The building has a prominent red curved structure on the ground floor. A person is sitting on a bench in the foreground. The sky is blue with some clouds.

HeadFirst Group is een onafhankelijk bemiddelingsplatform, dat snel en eenvoudig de verbinding legt tussen opdrachtgevers en professionals in STEM-vakgebieden. Het bedrijf is hard gegroeid dankzij de unieke propositie die, met een schat aan verzamelde data, de klant volledig ontzorgt. De Strategic Sales Manager wordt verantwoordelijk voor het sluiten van nieuwe samenwerkingsovereenkomsten met grote accounts uit de private sector.

HeadFirst Group

HeadFirst Group verbindt sinds 1995 professionals aan opdrachtgevers, en heeft daarbij continu gebouwd aan het verder stroomlijnen en digitaliseren van de bijbehorende processen. Van een dienstverlener op het gebied van brokering is het bedrijf – zowel organisch als anorganisch – inmiddels uitgegroeid tot een grote speler in de markt van talentoplossingen.

HeadFirst Group maakt een scala aan opdrachten zichtbaar voor professionals en maakt het voor leveranciers, zoals interimbureaus, eenvoudig om hun mensen aan de beste opdrachten te helpen. Maar de grootste USP van HeadFirst Group is de mate waarin het opdrachtgevers kan adviseren aan de hand van op het platform verzamelde data. Zo kunnen de accountmanagers van HeadFirst Group klanten inzicht geven in zaken als competitieve honoraria of het meest geschikte type profiel voor een specifieke opdracht – en waar ze dit profiel kunnen vinden. Bij HeadFirst Group geloven ze in het creëren van écht persoonlijk contact met behulp van de kracht van technologie. HeadFirst Group schetst op deze manier een toekomst waarin de arbeidsmarkt eerlijk en open is.

Elke dag werken er via HeadFirst Group meer dan 22.000 professionals bij opdrachtgevers binnen een scala aan sectoren, wat een jaaromzet van ruim twee miljard euro genereert. Maar HeadFirst Group biedt hen meer dan alleen een online platform om met opdrachtgevers in contact te komen. Het bedrijf verzorgt ook opleidings- en trainingsmogelijkheden via Select Academy, evenals adviesdiensten en producten op het gebied van financiële, fiscale en verzekeringsgerelateerde zaken voor professionals en bureaus. HeadFirst Group is gecertificeerd als Great Place To Work en werkt aan een B Corp-certificering.

Doordat HeadFirst Group van oudsher ijzersterk is in brokering, is compliance vanzelfsprekend afgedekt voor klanten die met HeadFirst Group werken. Daardoor zijn grote overheidsorganisaties, zoals ministeries, trouwe klanten van het bedrijf. Voor verdere groei en naamsbekendheid is het van belang dat ook de grote spelers in de private markt de toegevoegde waarde van HeadFirst Group gaan inzien. Daarin speelt de Strategic Sales Manager een belangrijke rol.



Strategic Sales Manager

De Strategic Sales Manager is verantwoordelijk voor het aantrekken van nieuwe opdrachtgevers in de private sector, met een duidelijke focus op grote bedrijven en multinationals. Van leadgeneratie tot dealclosing, zij/hij heeft alle vrijheid om het gehele proces te sturen en potentiële opdrachtgevers te overtuigen van de mogelijkheden die HeadFirst Group biedt. Zij/hij rapporteert aan de Managing Director Strategic Sales.

De Strategic Sales Manager excelleert in consultative selling. Zij/hij identificeert en structureert haarscherp de behoeften van iedere potentiële opdrachtgever en kiest vervolgens de juiste aanpak om deze te benaderen en te enthousiasmeren. Zij/hij doorgrondt de specifieke situatie per lead, om hier met een goed doordacht aanbod op in te spelen vanuit een stevige commerciële drive en inhoudelijk inzicht. Zij/hij werkt daarbij proactief samen met relevante interne teams en brengt collega's op de hoogte van de status bij en vragen van opdrachtgevers. Op die manier stelt de Strategic Sales Manager alles in het werk om de beste voorstellen te genereren voor de meest strategische toekomstige opdrachtgevers en om grote deals binnen te halen.

De kandidaat heeft ervaring met het verkopen van RPO- of MSP-programma's (respectievelijk Recruitment Process Outsourcing en Managed Service Provider). Zij/hij heeft begrip van diverse bedrijfsculturen en besluitvormingsprocessen bij grote private organisaties en beschikt daarnaast over up-to-date kennis van businessuitdagingen – of de capaciteiten om zich deze snel eigen te maken. Zij/hij neemt volledig ownership over het salesproces en werkt graag samen met collega's van het eigen team en daarbuiten. En zij/hij zorgt ervoor dat binnen een jaar een aantal grote nieuwe opdrachtgevers zijn aangesloten op het platform van HeadFirst Group. Een ambitieuze en resultaatgerichte Strategic Sales Manager vindt in deze snelgroeiende organisatie tal van doorgroeimogelijkheden. ■

Interesse? HeadFirst Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Strategic Sales Manager zorgt er met een flinke dosis lef zelf voor dat zij/hij aan tafel komt te zitten bij senior beslissers van grote bedrijven, zoals een CHRO. Aan de hand van goed inhoudelijk begrip van de talentgerelateerde uitdagingen bij de betreffende organisatie en het overtuigend presenteren van een goed doordachte en toegepaste waardepropositie van HeadFirst Group, neemt zij/hij die gesprekspartner mee door de gehele salesfunnel.”

Mark Dijkstra,
Managing Director Strategic Sales