

Vacature bij Eden McCallum

Partner

eden
mccallum



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In strategieconsulting bij een toonaangevend adviesbureau
- Sterk in business development en het uitbouwen van C-level klantrelaties
- Schakelt vlot tussen sectoren, thema's en vraagstukken
- Verbindt en geeft richting aan externe en interne consultants
- Ambitie om een groeiende praktijk verder uit te bouwen
- Beheerst de Nederlandse taal

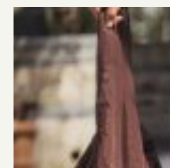
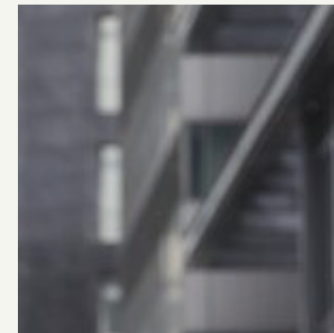
 **Amsterdam**

Eden McCallum herdefinieert strategieconsulting met hybride teams van ervaren onafhankelijke consultants en eigen analisten in Amsterdam en Londen. De Partner in Amsterdam bouwt cliëntrelaties in verschillende van de vijftien sectoren waarin Eden McCallum momenteel actief is en leidt projecten over strategische vraagstukken die er voor deze cliënten het meest toe doen.

Over Eden McCallum

Eden McCallum is ontstaan vanuit een simpel idee: topkwaliteit strategieconsulting kan anders – slimmer georganiseerd, menselijker voor consultants en relevanter voor cliënten. Sinds 2000 werkt het bureau met teams van ervaren zelfstandige consultants en interne analisten aan strategische vraagstukken met grote impact. Zo ontwikkelde Eden McCallum bijvoorbeeld de digitale strategie en transformatieagenda voor een wereldwijd FMCG-merk. Het bureau hielp een grote zorgorganisatie aan een scherpe vijfjarenstrategie met meer impact bij beperkte middelen. Ook ondersteunde het een internationaal mijnbouwbedrijf bij de verdediging tegen een vijandig overnamebod, inclusief de verkoop van niet-kernactiviteiten en het vormgeven van de boodschap richting beleggers. Inmiddels vertrouwen honderden corporates, midcaps en investeringsmaatschappijen in Europa en daarbuiten op het adviesbureau.

Wat Eden McCallum onderscheidt, is het werkmodel. In plaats van de klassieke pyramidestructuur werkt het bureau samen met een internationale pool van meer dan duizend onafhankelijke consultants met ervaring in internationale strategieconsulting en vaak ook in lijnfuncties. Voor elk project wordt een team op maat samengesteld met externe expertise ondersteund door interne analisten en associate consultants in Londen en Amsterdam. Zo combineert Eden McCallum de structuur en kwaliteit van traditionele strategiehuisen met meer flexibiliteit en eigenaarschap van de relatie met de cliënt.





In de Benelux is Eden McCallum sinds 2008 actief. De praktijk in Amsterdam werd opgebouwd door Heleen Wachters en Marjon Wanders, die hun ervaring bij McKinsey & Company meenamen in een nieuw, ondernemend model. Vandaag draait het Amsterdams kantoor om een hecht kernteam. Vier Partners werken er samen met ongeveer een dozijn analisten, associates en senior consultants, ondersteund door het Talent Team dat de link vormt met de externe consultants. Elk van hen is betrokken bij het uitbouwen van de activiteiten in de regio dankzij de vlakke structuur en snelle besluitvorming. De groeiende cliëntenportefeuille vraagt nu om nieuwe Partners die de Benelux-praktijk verder helpen vormgeven.



Partner

De Partner in Amsterdam ontwikkelt en onderhoudt cliëntrelaties en is verantwoordelijk voor de kwaliteit en impact van de resulterende projecten. In gesprekken met bestuurders en directies verkent de Partner strategische vraagstukken en scherpt de probleemdefinitie aan. Op basis daarvan vertaalt zij/hij de vraag naar een concreet voorstel met aanpak, scope, timing, budget en een team dat past bij de uitdaging van de cliënt en bij het hybride model van Eden McCallum. Tijdens de uitvoering blijft de Partner nauw betrokken als sparringpartner voor het team en als aanspreekpunt voor de cliënt. Zij/hij sluit aan bij kick-offs en stuurgroepen, bewaakt richting, kwaliteit en tempo, en zorgt ervoor dat aanbevelingen niet in een deck blijven hangen maar ook echt uitvoerbaar zijn.

Business development is een integraal onderdeel van de rol. De Partner bouwt en onderhoudt een eigen portefeuille van relaties, vaak over meerdere sectoren en thema's heen. Door proactief in gesprek te gaan over de agenda van de cliënt en kansen te signaleren, kan de Partner langdurige samenwerkingen opbouwen.

” Wat ik zelf zo fijn vind aan deze rol, is dat je heel breed kunt werken zonder overal de expert in te hoeven zijn. Onze cliënten krijgen de specifieke expertise in het team, uit onze pool van senior consultants, en wij fungeren als sparring partner met een brede sector- en functionele ervaring. Als Partner kun je je daardoor richten op de onderwerpen die voor je cliënt het meeste impact hebben, wat die ook zijn.” ”

▪ Marjon Wanders, Partner

Naast het werk voor cliënten is de Partner mede verantwoordelijk voor het bouwen van het kantoor en de Benelux-praktijk. Zij/hij begeleidt en ontwikkelt analisten en associate consultants en pakt ook een interne rol op rond thema's zoals AI, duurzaamheid of talent. De Partner maakt deel uit van het Benelux en internationale partnerteam en werkt ook samen met collega's in Londen.

Als lid van de Limited Liability Partnership (LLP), deelt de Partner in de winst. Voor geschikte kandidaten met minder ervaring is een groeipad mogelijk waarin zij/hij binnen twee tot drie jaar doorgroeit tot LLP-Partner.

Deze rol past bij een (voormalig) Partner of Principal uit een toonaangevend adviesbureau, die intellectuele scherpste wil combineren met meer ondernemerschap en een wat flexibelere agenda. Hoewel een inhoudelijke specialisatie gewaardeerd wordt, haalt de Partner evenveel energie uit het verkennen van nieuw terrein met cliënten in andere sectoren of functies. De Partner combineert commerciële slagkracht met intellectuele nieuwsgierigheid in de agenda van de cliënt en wil meebouwen aan een groeiende praktijk in een hecht partnership





Interesse?

Eden McCallum werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Catherine Visch via catherine.visch@topofminds.com
of met Remco Vlemmix via remco.vlemmix@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search