

Partner Boer & Croon

Werken voor één van de meest gerenommeerde managementbureaus op een toplocatie in Amsterdam? Voor uitbreiding van het partnerteam en het bestaande managementteam van de business unit Management Solutions zijn wij op zoek naar een gedreven commerciële (associate) Partner.

Organisatie

Boer & Croon is het managementbureau dat de mens centraal zet in haar oplossingen. Daarom investeren wij in hechte netwerken, ontwikkelprogramma's en samenwerking. Wij geloven in de kracht van aandacht. Luisteren en vragen. Reflecteren op de situatie. Leren en nieuwsgierig blijven. Verbinden. Door in lijn met opdrachtgevers te werken komen we tot resultaat. Onze mensen realiseren op deze manier de beste oplossing. Decennia ervaring in leiderschapsvraagstukken gecombineerd met oplossingen voor het management. Daar ligt onze kracht.

Management Solutions

Boer & Croon Management Solutions bestaat o.a. uit bijna 70 Young Executives en Managers en zij vormen een bijzondere groep van talenten met uitzonderlijke kwaliteiten. Zij worden veelal de managers en ondernemers van de toekomst genoemd. Voor hun opdrachtgevers zijn zij van grote toegevoegde waarde, ze zijn snel inzetbaar in uiteenlopende situaties en organisaties. Zij zijn actief in projecten of in de lijn en zijn gewild om organisaties in beweging te krijgen. Management Solutions kent 5 expertise gebieden: General Management, Project & Programma Management, Customer Growth, Operational Excellence en Strategy & New Business. Onze opdrachtgevers zijn actief in diverse sectoren, waaronder Energie & Utilities, FMCG, Retail, Finance, Industrie, Gezondheidszorg en het Publieke Domein.

De business unit groeit stevig door en zet ook voor de komende jaren in op groei. Het Management bestaat uit gedreven en ondernemende managers die de komende jaren vorm geven aan de voorgestelde groei waarbij zij een grote mate van vrijheid hebben om deze doelstelling te behalen.

Functie

Voor uitbreiding van onze dienstverlening en activiteiten in de gezondheidszorg zijn wij op zoek naar een gedreven commerciële (associate) Partner. Hij/zij is verantwoordelijk voor uitbreiding van de klant- en opdrachtenportefeuille in de zorg sector en verdere opbouw van onze expertise gebieden in de zorg sector.

Gezien de ambitieuze groeidoelstellingen van de business unit zoeken wij iemand die buiten het bestaande netwerk nieuwe business weet te genereren. Naast deze commerciële activiteiten (acquisitie en accountmanagement) draagt de (associate) Partner bij aan het opbouwen en ontwikkelen van en invulling geven aan proposities in de zorg. Op termijn bouwt de (associate) Partner een team van gespecialiseerde Managers en Young Executives op.

Profiel

Gezien de ambitie om de komende jaren sterk te blijven groeien wordt de voorkeur gegeven aan ambitieuze talenten (30-40jr.) welke eventueel deels nog naar de rol toe moeten groeien. Drive en energie zijn belangrijke factoren voor de selectie. Naast deze criteria zijn de volgende functie-eisen van belang:

- Beschikt over een afgeronde opleiding op academisch niveau op bedrijfskundig of aanverwant gebied.
- Ervaring binnen de (zorg) consultancy of interim dienstverlening.
- Ervaring met het oplossen van bedrijfskundige vraagstukken.
- Een ondernemer, gedreven en investeert in eigen groei.
- Is een volwaardige gesprekspartner van directies/managers binnen klantorganisaties. Daartoe is een gedegen bedrijfskundig inzicht vereist, evenals creativiteit, klantvriendelijke instelling en opstelling.
- Heeft ervaring met het verkopen van projecten en begeleiden van professionals; beschikt over aantoonbare, indrukwekkende commerciële kwaliteiten waarbij, binnen deze kwaliteiten, 'consultative selling' er bovenuit steekt.
- Beschikt over een aantoonbaar netwerk.
- Beschikt over managementervaring.
- Kan goed met getalenteerde jonge mensen omgaan en kan hen op basis van ervaring en senioriteit verder brengen in hun professionele en persoonlijke ontwikkeling door inhoudelijke counseling.
- Gericht op samenwerking, met gevoel voor humor.
- Is representatief voor de kwaliteit, positie en cultuur.

Inzet en vergoeding

Het betreft een positie voor 32 tot 40 uur per week. Naast een prima arbeidsvoorwaardenpakket liggen er volop kansen om jezelf verder te ontwikkelen en profiteer je mee van een uitgebreid zakelijk netwerk aan C-level klanten en partners. Daarnaast zijn er volop mogelijkheden tot het volgen van opleidingen en trainingen.

Reactie

Indien je geïnteresseerd bent ontvangt Boer & Croon graag zo spoedig mogelijk, maar uiterlijk 17 maart, je cv en motivatiebrief. Deze kun je uploaden via deze [link](#). Uw motivatiebrief kunt u richten aan de heer J. Heeringa. Voor vragen kunt u contact opnemen met Jaap Heeringa (via 020 - 301 40 54).