



Business Manager

Amsterdam of 's-Hertogenbosch





Over Luke

Recruitment kan slimmer. Dus doen we het slimmer.
Niet eindeloos zoeken, maar hypergericht verbinden. Ons werk begint en eindigt met mensen. Natuurlijk. Maar met slimme inzet van data en technologie brengen we bedrijven en professionals samen. Precies daar waar ze moeten zijn. Want toeval? Dat bestaat niet. Niet in recruitment.

Wij verbinden hbo- en wo-professionals met organisaties die vooruit willen. Vast of interim, altijd doelgericht en op niveau. Met ruim vijftien jaar ervaring weten we als geen ander hoe je recruitment slimmer en effectiever maakt. We combineren persoonlijke aandacht met de kracht van technologie. Onze digitale omgeving is slim, overzichtelijk en transparant. Zo kunnen opdrachtgevers bij elke stap meekijken en bepalen we samen wie de beste match is. Voor kandidaten betekent dat een eerlijk proces met duidelijke communicatie en korte lijnen.

Groei staat bij ons centraal. Voor professionals, opdrachtgevers en voor ons eigen team. Het is niet voor niets dat we in 2024 opnieuw zijn uitgeroepen tot FD Gazelle: een van de snelt groeiende bedrijven van Nederland.

Meer weten? Kijk op www.luke.nl



De functie in het kort

Jouw impact als Business Manager

Als Business Manager neem jij het voortouw in een van onze markten. Jij ziet commerciële kansen, bouwt duurzame relaties en zorgt dat klanten en professionals elkaar precies op het juiste moment vinden.

Je verdiept je in jouw markt en maakt deze volledig eigen. Met jouw kennis en netwerk realiseer je de perfecte match tussen de behoefte van de klant en de oplossingen die Luke biedt op het gebied van werving & selectie en interim.

Je bent eindverantwoordelijk voor de resultaten in jouw markt. Met strategisch inzicht stel je een jaarplan op, behoud en versterk je klantrelaties en spot je nieuwe groeikansen. Daarbij ben jij hét gezicht van de markt. Samen met marketing zorg je dat Luke zichtbaar en herkenbaar is als toonaangevende recruitmentpartner.

Met jouw energie, ondernemerschap en lef maak jij het verschil. Je begrijpt trends, speelt erop in en bouwt relaties die verder gaan dan de deal. Zo positioneer jij Luke als de logische keuze voor organisaties die vooruit willen.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bouwt een sterk netwerk op binnen jouw markt. Daarbij genereer je leads en ontwikkel je nieuwe zakelijke kansen;
- Je sluit succesvolle deals en stelt offertes op. Hierbij vertaal je de behoeften van de klant naar de juiste oplossingen van Luke;
- Je houdt klanten op de hoogte van de voortgang, adviseert hen samen met een recruitment consultant over geschikte kandidaten en treedt op als een professionele gesprekspartner die meedenkt;



"Bij ons krijg je veel vrijheid in je rol en alle ruimte om jezelf te ontwikkelen. Je werkt in een omgeving vol kennis en ervaring, waar samenwerking vanzelf gaat. Onze collega's zijn professioneel en gezellig. Dat merk je ook tijdens de borrels en uitjes."

Bas van de Sande | Business Manager IT & Innovation

- Wanneer het nodig is, voer je verdiepende gesprekken met kandidaten waarbij je ingaat op hun persoonlijke drijfveren en ambities;
- Je voert werving & selectie- en interimprocedures uit volgens onze vaste werkwijze: zorgvuldig, transparant en met oog voor kwaliteit;
- Je levert een actieve bijdrage aan de verdere professionalisering, digitalisering en groei van Luke;
- Je volgt ontwikkelingen in jouw branche op de voet en deelt deze kennis actief met het team;
- Je vraagt actief om feedback, geeft dit ook uit jezelf en helpt collega's groeien door jouw kennis en ervaring te delen;
- Je werkt zelfstandig aan jouw opdrachten, maar ondersteunt collega's en zoekt samenwerking wanneer dat nodig is.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je werkt vanuit onze locatie in 's-Hertogenbosch of Amsterdam en sluit je aan bij ons salesteam. Dat team bestaat uit acht collega's: onze CEO, CCO, vijf marktmanagers en een interim recruitment consultant. Samen vormen jullie het commerciële hart van Luke.

Wat jij meebrengt

Een echte Luker is communicatief sterkt en werkt graag samen. Je ziet kansen, pakt ze direct op en bent niet bang om fouten te maken. Je bent resultaatgericht en combineert dit met een procesmatige en analytische aanpak.

Wat breng je mee?

- Je hebt een afgeronde hbo- of wo-opleiding;
- Je beschikt over 2 tot 5 jaar werkervaring in een commerciële of new business functie;
- Je hebt een sterke salesdrive, uitstekende commerciële vaardigheden en een resultaatgerichte instelling;
- Je hebt een uitstekende beheersing van de Nederlandse taal;
- Je hebt een winnaarsmentaliteit, doorzettingsvermogen en een bewezen trackrecord in het behalen van salesdoelstellingen.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die de behoeften van belanghebbenden beantwoordt.

Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Klantgerichtheid

Vragen naar wensen en behoeften van de klant en daar naar handelen; anticiperen op behoeften van de klant; hoge prioriteit geven aan service en behoeften van de klant.

Netwerken

Het opbouwen van relaties die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Bereid tot actie. Blijft niet stilzitten als er iets moet gebeuren, maar gaat meteen aan de slag.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Stressbestendigheid

Op Effectief blijven presenteren onder tijdsdruk, bij tegenslag, teleurstelling of tegenspel.

Werken bij Luke: dit mag je verwachten

Bij Luke werken we in een informele, open cultuur waar resultaat telt én waar ruimte is voor plezier. Dit wordt ondersteund door een digital-first werkwijze. Je krijgt een inspirerende omgeving waarin je kunt groeien, ontwikkelen en succesvol kan zijn.

Daar zetten we natuurlijk ook wat tegenover:

- Een competitief bruto maandsalaris, passend bij je ervaring en waar je prestaties beloond worden met een aantrekkelijke bonusregeling;
- Mobiliteit die bij jou past. Een leaseauto of een passende vergoeding, jij kiest;
- 24 vakantiedagen én extra vitaliteitsdagen om scherp en energiek te blijven;
- Een laptop en telefoon van de zaak zodat jij overal kunt werken zoals jij dat wilt;
- Binnen Luke kan je blijven groeien, via een opleidingsprogramma dat jou uitdaagt en verder helpt;
- Bij Luke groeien we samen. Daarom hebben we regelmatig team incentives en vieren we onze successen, van groot tot klein;
- We vinden gezondheid belangrijk. Zowel mentaal als fysiek. Ons kantoorpand is voorzien van een sportschool waar je voor, na of tijdens je werk kan sporten!

INTERESSE?

Neem contact op met Marlou van der Vleuten via +31 6 34219942 of marlouvandervleuten@luke.nl

www.luke.nl

