



Recruitment Consultant Interim

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 Recruitment Consultant Interim

Bij Luke werk je als Recruitment Consultant interim ondernemend en met vrijheid. Je bouwt je eigen markt op binnen de interim-wereld en verbindt ervaren interim managers met ambitieuze opdrachtgevers. Met je commerciële scherpste en advieskracht maak je de juiste matches en leg je de basis voor sterke, langdurige relaties.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Nieuwe klanten aantrekken én bestaande relaties verder uitbouwen;
- Interim professionals actief benaderen en bemiddelen binnen jouw vakgebied, bijvoorbeeld HR of Supply Chain & Operations;
- Een krachtig netwerk opbouwen en onderhouden met interim managers en opdrachtgevers;
- Marktontwikkelingen scherp volgen en vertalen naar concrete businesskansen;
- Klanten adviseren over arbeidsmarkttrends en slimme recruitmentstrategieën;
- Onderhandelen over contracten en tarieven, met oog voor een duurzame samenwerking.



"Werken bij Luke betekent onderdeel zijn van een gedreven team dat elkaar scherp houdt en altijd voor elkaar klaar staat. We omarmen innovatie en zijn continue bezig om slimmer te werken."

Janneke van den Biggelaar | Recruitment Consultant

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 je mede-interim recruitment consultant. Samen vormen jullie het commerciële hart van Luke.

Wat jij meebrengt

Je bent gedreven, ziet overal kansen en weet mensen en mogelijkheden slim te verbinden. Met jouw commerciële drive en resultaatgerichtheid bouw je sterke netwerken op en maak je het verschil voor interim managers en opdrachtgevers.

Wat breng je mee?

- Hbo- of wo-werk - en denkniveau;
- Minimaal 2 tot 5 jaar ervaring in een commerciële recruitmentfunctie;
- Een sterke salesdrive en scherpe commerciële skills;
- Een hands-on mentaliteit en focus op resultaat;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal.



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

Marktgerichtheid

Laten blijken goed geïnformeerd te zijn over ontwikkelingen in de markt en technologie.

Netwerken

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

Overtuigingskracht

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

Impact

Een vertrouwenwekkende eerste indruk op anderen maken en deze weten te handhaven.

Plannen & organiseren

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken.

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

