

VACATURE

Utrecht | 11 januari 2022

TBA ZOEKT VLAGGENSCHIP (m/v)

The Beagle was de naam van het schip waarmee Charles Darwin aan het begin van de 19e eeuw zijn expedities ondernam, en stond dus symbool als instrument voor evolutie, voor vooruitgang en voor aanpassend vermogen. Onze bedrijfsnaam liet zich inspireren door deze geschiedenis.

The Beagle Armada (TBA) is een ervaren consultancy-organisatie die zorgverleners in de Langdurige Zorg ondersteunt in de bedrijfsvoering. Onder 'Langdurige Zorg' verstaan wij: VVT, Gehandicaptenzorg, GGZ, Jeugdzorg en WMO. Het is ons doel om de instelling waar we mee en voor werken, financieel gezond te maken en te houden - om die instelling uiteindelijk meer ruimte te geven voor de eigenlijke focus: betere zorg. TBA beschikt over een jarenlange expertise op het gebied van backoffice-processen in dit domein, en op dat van het sociaal domein op het snijvlak van business en ICT. TBA Advies is een informele en mensgerichte organisatie, waar teamwork, aanpakken en ondernemend denken centraal staan. Samen maken we onze opdrachtgevers beter. Met oog voor verandering, en hart voor de zorg.

The Beagle Armada is gezond, divers geëquipeerd en ambitieus. In de komende jaren wil TBA in haar rol de transitie maken van zuiver leverancier van diensten, naar een ware kennispartner die veranderingen met vertrouwen tegemoet helpt zien. Binnen dat kader hebben we ruimte voor een gedreven

NEW BUSINESS MANAGER

voor 40 uur per week

Functieomschrijving en werkzaamheden

De new business manager is primair verantwoordelijk voor drie speerpunten: het aantrekken van nieuwe klanten, het vergroten van zichtbaarheid (online en offline) voor ons merk en ons bedrijf, en het vermarkten van nieuwe vormen van dienstverlening.

Zorginstellingen, overheden en semi-overheidsinstellingen kunnen worden gekarakteriseerd als spelers in een terughoudende markt. Daar heb je ervaring mee, en daar speel je behendig op in. Je kunt je inleven, je hebt een lange adem en je kunt inhoudelijk meepraten over soms ingewikkelde en sensitieve kwesties. Met die tactiek realiseer je een groei waar we allemaal trots op kunnen zijn.

Vanuit die ambitie bedenkt je campagnes en voert je ze uit, bezoek je bestaande klanten, organiseer je bijeenkomsten en evenementen, acquireer je nieuwe klanten en weet je onze dienstverlening aan te passen aan wensen en vragen uit de markt. Daarnaast ben je bezig met het schrijven van offertes, het realiseren van nieuwe en het verlengen van bestaande opdrachten en houdt je het bestaande CRM-pakket (Exact) nauwkeurig bij.

Als new business manager werk je direct onder de directie, en word je in de dagelijkse werkzaamheden aangestuurd door de commercieel directeur. Het is van belang dat deze interactie vooral een samenwerking is, waardoor iedereen beter wordt.

WAT ER VAN JE WORDT GEVRAAGD

VACATURE

Persoonlijk profiel

- Je luistert goed en hebt een natuurlijke nieuwsgierigheid naar 'de vraag achter de vraag'. Die nieuwsgierigheid pas je zowel extern als intern toe: je zult draagvlak moeten vinden om je eigen ideeën bij ons team te laten vliegen
- Een onderzoekende en constructief-kritische blik zijn hierbij essentieel
- Je past binnen de informele cultuur van TBA
- Je hebt een no-nonsense karakter, hebt ruimte voor zelfreflectie en je staat open voor feedback/kritiek
- Je bent geen haantje maar wel communicatief, je weet van aanpakken, bent flexibel, humoristisch, relatiegericht en je hebt of ontwikkelt een passie voor het werken in de langdurige zorg - dan wel in een maatschappelijk betrokken organisatie.

Professioneel profiel

- Opleiding: relevante opleiding op HBO/WO niveau
- Ervaring: idealiter 5-15 jaar in het verkopen van dienstverlening in een 'trage markt'. Ervaring met sales in een organisatie die in een scale up fase zit, is een pre.
- Netwerk: een netwerk in de langdurige zorg/sociaal domein is een pré maar geen vereiste.
- Aanvullende eisen: rijbewijs B, bereidheid tot reizen binnen Nederland, goede beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift.

Intern is het belangrijk dat je echt wilt meedoen, en actief helpt met het opbouwen van de organisatie. Initiatief wordt zeer gewaardeerd, pushen en doordrukken niet. Een geschikte new business manager kan omgaan met de traagheid in de sector en weet daar ook waar mogelijk beweging in te krijgen. Hij/zij heeft een lange adem en blijft gemotiveerd - ook als het tegenzit. Het is van groot belang dat iemand bij klanten invoelend is tot op zekere hoogte, vertrouwen creëert maar ook daadkrachtig doorpakt waar nodig.

Goed kunnen luisteren, initiatiefrijk en zelfstandig te werk gaan, onderzoekend in het werk staan en verbinding blijven zoeken met de werkgever en de klant. Dat zijn de essentiële elementen.

Als medewerker bij TBA krijg je veel verantwoordelijkheid en veel vrijheid. Voor een new business manager is het van belang dat hij/zij op een faire en waardige manier met deze vrijheid omgaat, en het vertrouwen niet beschaamt. Je blijft voortdurend verbinding zoeken met je werkgever, met je klant, en met je collega's. Je begrijpt dat je alleen vanuit die verbinding kunt rekenen op succes.

Beoordelingscriteria

Over onderstaande criteria zullen jaarlijks aan het begin van een jaar afspraken worden gemaakt die kwantificeerbaar zijn en meetbaar. Deze beoordelingscyclus is het fundament voor salarisontwikkeling en doorgroeimogelijkheden. Ze geven binnen deze vacature een goed beeld van succes:

- Het aantoonbaar succesvol opzetten van een sales-funnel
- Gerealiseerde omzet
- Functioneren intern/ontwikkeling
- Persoonlijke ontwikkeling op basis van trainingen
- Flexibiliteit en pro-activiteit bij klant en intern
- Ambassadeurschap: intern en extern uitdragen van de TBA-boodschap op opdrachten, bij voormalige klanten, in het netwerk en op sociale media

De beoordeling zal in samenspraak met de gehele directie gebeuren.

VACATURE

WAT JE WORDT GEBODEN

- Een beeldbepalende functie binnen een maatschappelijk betrokken speler in één van de meest invloedrijke velden binnen het publieke domein
- Een marktconform salaris tussen €50.000 tot €55.000 per jaar (bij de perfecte kandidaat is een hoger salaris bespreekbaar)
- Uitzicht op een vast contract voor 40 uur per week
- Optie op een bonusregeling
- Een leaseauto, laptop, telefoon van de zaak
- 25 vakantiedagen, bijdrage aan pensioen en 8% vakantiegeld (uitgekeerd in 12 termijnen, bij het salaris)
- Actieve investering in persoonlijke ontwikkeling zoals bijvoorbeeld trainingen en opleiding.
- Zeer veel ruimte om de functie naar eigen inzicht invulling te geven
- Alle ruimte om werktijden zelf in te delen
- Kans om te bouwen aan succesvol en maatschappelijk relevant bedrijf, en een visie helpen gestalte te geven

INTERESSE?

Ben jij straks die nieuwe vlaggendrager die TBA werk uit handen neemt en helpt groeien? Die helpt het bedrijf te positioneren als agendamaker, als waakhond, als luis in de pels van de zorgsector, als noodzakelijke ontzorgers en als bekwame sherpa in een steeds veranderend zorglandschap? We willen je graag leren kennen. Laat in een email weten wie we met jou in huis halen, wat je ons zou komen brengen en waarom dat ons bedrijf echt verder zou kunnen helpen. Let op: brieven die simpelweg een uitgeschreven CV bevatten, komen onderop de stapel te liggen.

Mail je aanmelding naar wouter.fleers@thebeaglearmada.nl

Alvast hartelijk dank voor je moeite!

We zien uit naar een kennismaking.

The Beagle Armada

Oog voor verandering. Hart voor de zorg.