



# Recruiter / Consultant

Ondernemend, commercieel en verbindend



Midden-Nederland, Utrecht



Bouw



HBO



Commercie



Vast dienstverband



2455

## Wat je gaat doen

Ben jij iemand die kansen ziet waar anderen stoppen met zoeken? Krijg je energie van het bouwen aan relaties én aan je eigen business? Dan is deze rol als Recruiter/Consultant jou op het lijf geschreven. In deze functie ben je veel meer dan een recruiter. Je opereert als ondernemer binnen je eigen markt, bouwt actief aan een sterk netwerk en weet kandidaten en opdrachtgevers duurzaam aan elkaar te verbinden. Jij beweegt je moeiteloos in de wereld van de bouw: van middenkader tot directieniveau, bij zowel MKB-aannemers als grotere bouworganisaties. Wat je gaat doen: Je bent verantwoordelijk voor het volledige speelveld: kandidaten, klanten én nieuwe kansen in de markt. Daarbij kijk je verder dan het cv alleen en maak je de match op basis van persoonlijkheid, ambitie en bedrijfscultuur. Concreet betekent dit dat je: Actief kandidaten werft en benadert (telefonisch en online); Verdiepende gesprekken voert om ambities, drijfveren en persoonlijkheid scherp te krijgen; Kennismakingsgesprekken inplant en begeleidt; Bestaande klantrelaties uitbouwt en onderhoudt; Zelfstandig nieuwe klanten en commerciële kansen signaleert en ontwikkelt; Je eigen netwerk in de bouwsector op- en uitbouwt; De database beheert en slim inzet als commercieel instrument. Als Recruiter/Consultant ben jij de verbindende schakel tussen kandidaat en opdrachtgever. Je werkt samen in een klein, hecht team, maar krijgt volop ruimte om je eigen koers te varen en initiatief te nemen.

# Wie we zoeken

Je bent communicatief sterk, schakelt makkelijk en krijgt energie van resultaat. Je denkt commercieel, handelt ondernemend en wilt jezelf blijven ontwikkelen binnen het recruitmentvak. Daarnaast beschik je over:



Uitstekende beheersing van de Nederlandse taal (harde eis);



2 tot 5 jaar werkervaring binnen recruitment;



Affiniteit met aannemers en ontwikkelende bouwers;



Een afgeronde hbo-opleiding, bij voorkeur in commerciële richting;



Aanstekelijk enthousiasme en overtuigingskracht;



Sterke communicatieve vaardigheden, mondeling en schriftelijk;



Een duidelijke commerciële en ondernemende mindset;



Analytisch vermogen en handigheid met softwaresystemen.

# Wat we jou bieden

Wij bieden je een leuke commerciële functie bij een ambitieus bedrijf. Kom werken in een enthousiast team dat samen met jou wil gaan voor de beste resultaten! In deze functie help jij mensen aan een nieuwe baan die goed bij ze past. Daarnaast:



Investeren wij graag in jouw persoonlijke en professionele ontwikkeling;



Ontvang je naast je salaris (€4.500 - €5.500 BPM) bonussen via een uitstekende, uncapped regeling, waar jij vanaf dag 1 al voor in aanmerking komt;



Een leaseauto;



Heb je de mogelijkheid om, naast de standaard 30 dagen, extra vrije dagen te kopen.



Bieden we een prettige werkomgeving met lekkere koffie en vers fruit.