HAYSTACK PEOPLE

Sales Recruitment Consultant



WAAROM BESTAAN WIJ?

Haystack People is een groeiende recruitment scale-up die zich richt op IT, gevestigd in Zwanenburg. Ons team bestaat uit 15 gedreven sales- en recruitmentconsultants, verdeeld over diverse teams. We zijn gespecialiseerd in het werven voor **innovatieve tech start- en scale-ups**, e-commerce bedrijven, SaaS-oplossingen, digital agencies, platformen, verzekeraars, leasemaatschappijen en crypto exchanges. Wat al onze klanten gemeen hebben, is hun **focus op digitale innovatie en transformatie** en goed werkgeverschap.
Onze missie is om belangrijke IT-bedrijven te ondersteunen bij hun groei door hen te voorzien van het benodigde talent, terwijl we professionals helpen het **maximale uit hun carrière te halen**. Met ons toegewijde team werken we elke dag hard om de beste profielen te werven voor onze klanten en kandidaten te begeleiden bij hun carrièrestappen. Soms is dat een uitdaging, maar wanneer we dat supergespecialiseerde profiel vinden, **is de voldoening des te groter.** We zoeken niet zomaar standaardprofielen; soms zoeken we naar de beste en enige persoon ter wereld! Hoewel kennis van IT of softwareontwikkeling niet vereist is voor deze functie, zal affiniteit en interesse je helpen bij het opbouwen van relaties, en we zullen je **ondersteunen om de benodigde kennis binnen enkele weken bij te brengen**.
Hoewel we ons momenteel richten op specifieke niche-markten, behoren we tot de **marktleiders in deze sectoren**. Onze aanpak heeft zich bewezen met **meer dan 200 5-sterrenreferenties**, een **laag personeelsverloop** en klantcontracten die grotendeels zijn ontstaan tegen de stroom in tijdens de lockdowns.

HOE ZIET JOUW FUNCTIE ERUIT?

Als IT recruitment consultant krijg je de verantwoordelijkheid om vacatures van zowel nieuwe als bestaande klanten in te vullen binnen jouw eigen niche markt. Dit doe je **niet alleen, maar in teamverband**. Onder deskundige begeleiding word je snel klaargestoomd om gevraagde IT-professionals aan te trekken voor een breed scala aan klanten. Je begint met een **intensief inwerktraject**, waarbij het management en ervaren consultants van Haystack People, met hun **jarenlange ervaring in IT Recruitment**, je via een combinatie van externe en interne trainingen en coaching on-the-job alle ins en outs van **het vak leren**. Je ontwikkelt jezelf op het gebied van recruitment, headhunting, accountmanagement, business development, personal branding en consultative selling.
Je start met recruitmentprojecten voor bestaande klanten en **groeit geleidelijk door** naar het ontwikkelen van je eigen klantenportefeuille. Er zijn volop **doorgroeimogelijkheden** om een combinatie van recruitment, accountmanagement en sales te doen aan zowel de kandidaten- als de klantzijde, waarbij deze ambities sterk worden gestimuleerd.
Op dagelijkse basis breid je voornamelijk je netwerk van kandidaten en klanten uit in jouw niche markt. Dit doe je door middel van het beheren van verschillende (social media) kanalen en databases, (personal) branding, talent sourcing, targeting & advertisement, referenties, headhunting en cold / warm calls. Je wordt hierin goed begeleid, maar zult ook uitdagingen ervaren en hiervan leren. Je communiceert met een diversiteit aan professionals, waardoor je snel leert om te onderhandelen op verschillende niveaus. Aangezien de **carrières van je relaties in jouw handen liggen**, ben je gedreven om het beste resultaat te behalen. Bij een succesvolle plaatsing tonen relaties hun **dankbaarheid**, ontvang je **positieve referenties**, een **mooie bonus** en kom je dichter bij een volgende stap binnen Haystack People.
Met behulp van de nieuwste technieken helpen we je om vacatures te vervullen volgens de **kwaliteitsstandaarden** van Haystack People. Hierdoor groei je uit tot een **vertrouwde adviseur** voor zowel de kandidaat als de klant, waardoor jouw rol naarmate je meer ervaring opdoet meer omvat dan alleen "recruiter". Uiteindelijk word je een betrouwbare zakelijke partner van je key-accounts, die

beslissingen nemen voor hun bedrijf op basis van jouw advies.

FUNCTIE EISEN

- Je hebt een achtergrond in bedrijfskunde, commercie of marketing en kunt aantonen dat je minimaal een hbo werk- en denkniveau hebt. Een diploma is **niet vereist** voor deze functie.
- Je beheerst de Nederlandse taal uitstekend, zowel in woord als geschrift. Je zult ook regelmatig in het Engels moeten communiceren in je functie. Hoewel perfectie niet vereist is, moet je wel **comfortabel genoeg** zijn om professionele gesprekken in het Engels te voeren.
- Inhoudelijke kennis van IT is niet nodig; dit zullen we je **aanleren**. We vinden het juist belangrijk dat je leergierig bent, omdat er veel nieuwe concepten zullen zijn om te leren.
- Je hebt aantoonbare ervaring of **affiniteit met de saleswereld**, zoals een bijbaan, stage of andere werkervaring. Ervaring met koude acquisitie is een pré.
- Je hebt een rijbewijs en bent bereid om **op locatie in Zwanenburg** te werken. Parkeergelegenheid is beschikbaar.
- Je hebt een **winnaarsmentaliteit**, bent gedreven en **streeft naar succes** in alles wat je doet.
- Je bent ambitieus en wilt zowel persoonlijk als professioneel groeien en ontwikkelen.
- Je bent communicatief vaardig, kunt goed overweg met verschillende soorten mensen en neemt **gemakkelijk de leiding in zakelijke gesprekken**.
- Je bent een **doorzetter**; zelfs als je vaak nee hoort of afgewezen wordt, blijf je doorgaan om de volgende kandidaat of klant te overtuigen. Je streeft naar succes in alles wat je aanpakt.
- Je bent fulltime beschikbaar, voor 40 uur per week.

ARBEIDSVOORWAARDEN

- Je salaris bestaat uit een vast en variabel deel. Al onze recruiters verdienen **maandelijks tussen de €4.000,- en €10.000,-**, met uitschieters naar boven bij **uitstekende prestaties**.
- Je **bonus en salaris groeien mee met jouw prestaties en ervaring**, waardoor je OTE salaris aanzienlijk **stijgt bij elke behaalde prestatie**.
- Daarnaast ontvang je 8% vakantiegeld, 25 vakantiedagen en een telefoon en laptop van de zaak. Op vrijdagen verzorgen we lunch voor alle medewerkers.
- Je krijgt toegewijde begeleiding van het management en senior recruiters, die erop gericht zijn om het **beste in jou naar boven te halen** en je de nodige tools te bieden voor optimale ontwikkeling. Er zijn veel doorgroeimogelijkheden binnen onze organisatie, waar we talent aanmoedigen om door te **groeien naar leidinggevende posities**.
- We bieden ruimte voor **persoonlijke ontwikkeling**, zowel intern als extern, met trainingsmogelijkheden voor recruitment, sales, accountmanagement en managementvaardigheden. Bij ons heerst geen 8-17 uur mentaliteit, soms moet je in de avond namelijk wel eens een belletje doen; we streven ernaar om het beste uit onszelf te halen, met **flexibiliteit om een werk-privébalans** te creëren die bij jou past.
- Als je je targets behaalt, organiseren we twee keer per jaar een **reis naar het buitenland**, zoals de recente trip naar Marrakech, Catanië en Barcelona. Ook organiseren we **maandelijkse lunchclubs** voor consultants die hun targets halen, waarbij we uitgebreid lunchen, dineren en borrelen bij **luxe restaurants** in de regio Haarlem / Amsterdam.
- We doen ons best om leuke interne borrels in onze eigen bar / relax ruimte en uitjes te organiseren, soms is dit nog een uitdaging met zo'n klein team daarom zijn nieuwe collega's welkom.
- Op 2 minuten van ons kantoor zit er een **grote sportschool**, waar we lidmaatschappen hebben zodat medewerkers **tijdens de pauze of buiten werktijd kunnen sporten**.

Ben je geïnteresseerd? Reageer dan via het sollicitatieformulier of stuur je CV naar s.koehler@haystackpeople.nl. Bellen is altijd sneller, op +31 (0)6 27 28 42 67.

Contact & solliciteren

Stijn Koehler

Director

s.koehler@haystackpeople.nl

31627284267

https://www.linkedin.com/in/stijnkoehler/

Zwanenburg

https://haystackpeople.nl