**Recruitment Stage – Business Development – NL**

**Functietitel:** Business Development Stagiair(e)

**Locatie:** Herengracht, Amsterdam

**Duur:** Flexibel, afhankelijk van je studie – Open voor parttime (25 uur) of fulltime (40 uur)

**Salaris:** €500 per maand (op basis van parttime) + reiskostenvergoeding

Harnham is op zoek naar een proactieve en vindingrijke Business Development stagiair(e) om ons team te versterken. Deze stage biedt een unieke kans om praktijkervaring op te doen met verschillende aspecten van business development binnen de Data & Analytics recruitmentsector. Als stagiair speel je een belangrijke rol in het vinden en benaderen van potentiële klanten en hiring managers, waarmee je bijdraagt aan ons doel om marktleider te blijven in Data & Analytics recruitment in Nederland.

**Wie zijn wij?**

Harnham is een toonaangevend reruitmentbureau dat zich specialiseert in Data & Analytics. Wij bieden meer dan alleen een baan: we openen de deur naar bijzondere kansen en persoonlijke groei. Met kantoren in London, Amsterdam, San Francisco, Phoenix en New York zijn wij dé bestemming voor iedereen die op zoek is naar een carrière in sales met een sterke cultuur, geavanceerde training, duidelijke doorgroeimogelijkheden en internationale ervaring.

Sinds de opening van ons kantoor in Amsterdam in maart 2023 bouwen we aan een team van gepassioneerde en toekomstgerichte collega’s. Deze stage is bedoeld om onze groei en aanwezigheid in de markt verder te ondersteunen.

**De functie:**

**Business Development (80%):**

Als Business Development stagiair(e) zal het grootste deel van je werkzaamheden gericht zijn op het vinden van potentiële klanten en hiring managers binnen de Data & Analytics sector. Je taken zijn breed en gericht op het versterken van ons netwerk van klanten en bedrijven die op zoek zijn naar talent. Concreet houd je je bezig met:

**Inplannen van eerste gesprekken:**

* Afspraken plannen en cöordineren met potentiële klanten en hiring managers.
* Helpen bij organiseren van agenda’s en zorgen dat gesprekken soepel verlopen.

**Voorbereiden van pitchmateriaal:**

* Informatie verzamelen over onze diensten, expertise en succesvolle plaatsingen ter ondersteuning van klantgesprekken.
* Maken van overtuigende presentaties en pitchmateriaal.

**Leadgeneratie:**

* Onderzoeken en identificeren van potentiële leads via diverse klanten, zoals online research, branche-evenementen en aanbevelingen.
* Bijhouden van een gedetailleerde database met potentiële leads en klanten.
* Bijdragen aan leadgeneratie door verkoopkansen en beslissingsbevoegde personen in kaart te brengen binnen doelgroepen.
* Verzamel waardevolle marktinformatie ter ondersteuning van onze sales- en recruitmentstrategieën.
* Werk samen met het team om relaties met potentiële klanten op te bouwen en te onderhouden.

**Onderzoek:**

* Voer diepgaand onderzoek uit naar hiring managers en belangrijke besluitvormers om hun behoeften, voorkeuren en knelpunten te begrijpen.
* Identifeer potentiële zakelijke kansen en markttrends om onze strategieën te ondersteunen.

**Meelopen (Shadowing):**

* Loop mee met ervaren teamleden tijdens business development-gesprekken en meetings om best practices te leren.
* Krijg praktische inzichten in klantbenadering en relatiebeheer.

**Samenwerking in het team:**

* Werk samen met het business development- en recruitmentteam om een soepele overgang van klanten van lead naar actieve samenwerking te waarborgen.

In deze rol ben je een essentieel onderdeel van ons recruitmentteam. Je helpt bij het identificeren, benaderen en onboarden van uitzonderlijke klanten en hiring managers die bijdragen aan het succes van onze kandidaten en opdrachtgevers. Jouw inzet is van grote invloed op het vullen van onze sales pipeline en het behalen van de doelstellingen van onze klanten.

**Kwalificaties:**

* Je bent momenteel ingeschreven bij een WO-opleiding.
* Je beschikt over sterke communicatieve vaardigheden en kunt effectief contact leggen met klanten.
* Je bent nauwkeurig, proactief en hebt een sterke werkethiek.
* Je hebt een passie voor business development en klantrelaties.

**Voordelen:**

* Je doet waardevolle ervaring op in business development en krijgt inzicht in het volledige klanttraject, inclusief een sterke commerciële ontwikkeling.
* Je krijgt de kans om bij te dragen aan de groei van het bedrijf en echt impact te maken.
* Er zijn doorgroeimogelijkheden op de lange termijn.

Geïnteresseerd in deze stage? Stuur dan je CV naar emmaway@harnham.com – we kijken uit naar je reactie!