



Wervingsprofiel

Manager Marketing en Sales

17 januari 2025

Opdrachtgever Bazalt Groep

Auteur Betty Meijer

Aanvraagnummer A06909



Inhoud

1.	Inleiding	3
2.	De organisatie	3
2.1	Bazalt Groep	3
2.2	Missie en visie	3
2.3	Organisatie-inrichting	4
2.4	Organogram	4
3.	De functie van manager Marketing en Sales	4
3.1	De opgave	4
3.2	Taken en verantwoordelijkheden	5
3.3	Profiel	5
4.	Wat biedt Bazalt Groep?	5
5.	De selectieprocedure	6

NIETS UIT DIT PROFIEL MAG ZONDER VOORAFGAANDE SCHRIFTELIJKE TOESTEMMING VAN LEEUWENDAAL
GEREPRODUCEERD WORDEN.



1. Inleiding

Dank voor je interesse in de vacature van manager Marketing en Sales bij Bazalt Groep. Met dit wervingsprofiel willen we je graag inzicht geven in de belangrijkste taken, verantwoordelijkheden en competenties die horen bij de positie. Hopelijk maakt dit profiel je enthousiast om te reageren.

We geven een schets van deze mooie en ambitieuze organisatie en de belangrijkste opgaven en ontwikkelingen. Ook beschrijven we de vacante positie, de gewenste capaciteiten en competenties, kennis en ervaring. We besluiten met een beschrijving van de selectieprocedure.

Voor meer achtergrondinformatie adviseren we om de website te bezoeken: [Bazalt Groep](#)

2. De organisatie

2.1 Bazalt Groep

Bazalt Groep is een van de grootste onderwijs expertisecentra in Nederland en is in 2013 opgericht. De huidige organisatie is voortgekomen uit Bazalt, het Haags Centrum voor Onderwijsadvies (HCO) en het Regionaal Pedagogisch Centrum Zeeland (RPCZ). Met hoge ambitie en passie ondersteunt Bazalt Groep schoolteams, leraren en leerlingen in het basis, voortgezet en middelbaar onderwijs maar ook kinderdagverblijven, kindcentra en peuterspeelzalen, met als doel om het optimale uit kinderen, jongeren en onderwijsprofessionals te halen.

2.2 Missie en visie

De visie van de Bazalt Groep luidt: "Samen maken wij ons sterk voor de optimale ontwikkeling van ieder kind en voor goed onderwijs". Bazalt Groep gelooft in de kracht van de school als lerende gemeenschap: een plek waar leerlingen zich voortdurend ontwikkelen, met hulp van begeleiders die zich voortdurend ontwikkelen.

De missie van de Bazalt Groep is:

- ▶ Wij ondersteunen en versterken schoolteams, leraren, leerlingen, ouders, besturen en anderen.
- ▶ Wij brengen kennis en ervaring bij elkaar.
- ▶ Wij zijn kennispartner met een grote diversiteit aan vormen van dienstverlening voor onderwijs in Nederland.
- ▶ Wij zijn partner met nationale en internationale vooraanstaande onderwijsexperts.
- ▶ Wij leveren een bijdrage aan effectief en energiek onderwijs.
- ▶ Wij jagen vernieuwing aan.
- ▶ Onze pijlers voor goed onderwijs zijn didactiek en organisatie.
- ▶ Onze medewerkers maken het verschil; zij zijn bevlogen en betrokken.
- ▶ Wij zijn een betrouwbare en innovatieve partner.
- ▶ Wij zijn een aantrekkelijke werkgever die talenten aan zich bindt en boeit.

Bazalt Groep doet dit door:

- ▶ Advies, training en begeleiding van professionals, ouders en scholen.
- ▶ Onderzoek, advies en begeleiding van leerlingen van 0-18 jaar.
- ▶ Het werk compleet maken met educatieve uitgaven.
- ▶ Organisatie van landelijke congressen met toonaangevende, internationale onderwijsexperts.

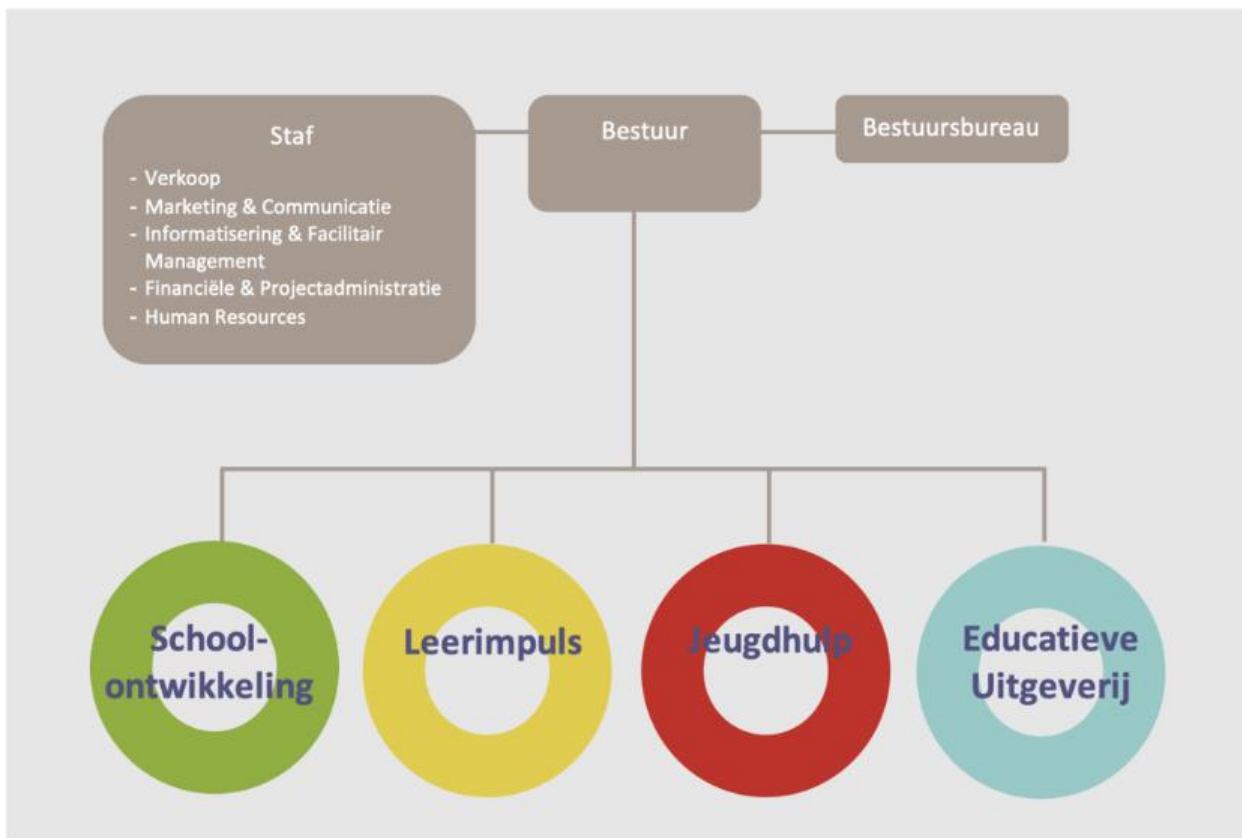
2.3 Organisatie-inrichting

Met ongeveer 200 medewerkers bestaande uit trainers, adviseurs, procesbegeleiders, psychologen, orthopedagogen, onderwijsexperts en stafmedewerkers werkt Bazalt Groep voor scholen, schoolbesturen en leerlingen in Nederland. Het primaire proces is georganiseerd in vier teams te weten Schoolontwikkeling, Leerimpuls, Jeugdhulp en Educatieve uitgeverij. Bazalt Groep is gevestigd in Den Haag (hoofdvestiging) en Goes.

De stafafdelingen zorgen voor de kaderstelling, advisering en ondersteuning van het bestuur en advisering en ondersteuning van de teammanagers op operationeel niveau. Iedere stafafdeling doet dat vanuit het eigen vakgebied en expertise, en zoveel als mogelijk integraal met andere stafafdelingen.

De aansturing van strategie en beleid wordt gedaan door de bestuurder. Er is een Ondernemingsraad en een raad van toezicht.

2.4 Organogram



3. De functie van manager Marketing en Sales

3.1 De opgave

Als manager Marketing en Sales geef je leiding aan een team van marketing- en communicatieprofessionals en accountmanagers en adviseer je de bestuurder en het management. Dit met het doel om de organisatie optimaal te ondersteunen in haar ambities op het gebied van marketing, communicatie en verkooprealisatie.

Je levert met je team een bijdrage aan het opstellen en realiseren van het ondernemingsplan en adviseert het management over de mogelijkheden voor het realiseren van commerciële doelstellingen.

Het team Marketing en Sales is een nieuw in te richten team, bestaande uit het team Verkoop en het team Marketing en Communicatie.

3.2 Taken en verantwoordelijkheden

- ▶ Je stelt het Marketing en Salesplan op met bijbehorende acties die leiden tot de gewenste promotie en omzetrealisatie en vertaalt dit naar de individuele bijdragen van de teamleden.
- ▶ Je coördineert de activiteiten van het team en coacht de teamleden in hun professionele ontwikkeling.
- ▶ Je adviseert klanten over concrete vraagstukken en je zorgt ervoor dat de wensen, behoeften en vraagstukken van klanten vertaald worden naar een passend aanbod.
- ▶ Je voert evaluaties uit (klanttevredenheid en effectiviteit) en stelt rapportages op.
- ▶ Je gaat actief op zoek naar commerciële kansen en mogelijkheden.
Je fungeert als klankbord voor onze adviseurs in het kader van relatiebeheer en begeleidt hen waar nodig op ontwikkelingen ten aanzien van relatiemanagement.

3.3 Profiel

Je bent een proactieve, markt- en klantgerichte manager die energie krijgt van business development en in staat is de medewerkers in je team hierin mee te nemen en te stimuleren. Je bent gericht op de ontwikkeling, het welzijn en samenwerking van de teamleden. Een stevige persoonlijkheid die de ontwikkelingen in de markt nauwgezet volgt en deze weet te vertalen naar concrete promotieactiviteiten en verkoopplannen voor de organisatie. Je hebt een ondernemingsgeest, bent communicatief sterk en investeert in de relatie en de verbinding tussen de verschillende stakeholders binnen en buiten de organisatie.

Om deze functie succesvol te kunnen invullen voldoe je aan de volgende profielwensen:

- ▶ HBO+/WO werk- en denkniveau.
- ▶ Aantoonbare relevante werkervaring in een leidinggevende Marketing & Sales positie.
- ▶ Affiniteit met de branche en doelgroep waarin en waarvoor Bazalt Groep werkt.

De aanstelling is voor 32-36 uur per week en de standplaats is Den Haag.

4. Wat biedt Bazalt Groep?

Een boeiende en uitdagende werkomgeving met ruimte om jezelf te ontwikkelen en een bijdrage te leveren aan de verdere ontwikkeling van de organisatie. Bazalt Groep ondersteunt het hybride werken en heeft een modern arbeidsvoorwaardenpakket. De functie is ingeschaald in schaal 12 (maximaal € 6.259,-- bruto op basis van 36 uur per week) van de CAO Onderwijsadviesbureaus. De secundaire arbeidsvoorwaarden bestaan onder andere uit ruime onkostenvergoedingen voor woon-werk en zakelijk verkeer, vergoeding van je sportabonnement, een actieve activiteitencommissie en de mogelijkheid tot hybride werken, gefaciliteerd door een budget voor de inrichting van de thuiswerkplek.

5. De selectieprocedure

De selectie kent twee fasen: (planning is indicatief)

1 Voorselectie door Leeuwendaal

De adviseur van Leeuwendaal voert allereerst uitgebreide gesprekken met kandidaten. Deze gesprekken vinden plaats op kantoor van Leeuwendaal in Utrecht of via MS Teams in de periode van **20 januari t/m 7 februari**. Geschikte kandidaten worden vervolgens door middel van cv en brief, en met toelichting van de adviseur, op **10 februari** gepresenteerd aan de opdrachtgever. Op basis hiervan wordt bepaald welke kandidaten worden uitgenodigd voor een selectiegesprek bij Bazalt Groep.

2 Selectiegesprekken door Bazalt Groep

Geselecteerde kandidaten worden persoonlijk uitgenodigd voor een gesprek met de selectie- en adviescommissie bij de opdrachtgever. In verband met de voorjaarsvakantie vinden deze gesprekken plaats **in de week van 10 februari of in de week van 3 maart**.

Vervolgens voert een onafhankelijk bureau (de Validata Group) een integriteitstoets uit en wint Leeuwendaal referenties in. Een ontwikkelassessment zal plaatsvinden aan het einde van de procedure met de benoembare kandidaat, vindt op een nader te bepalen datum het arbeidsvoorwaardengesprek plaats en dient er een VOG te worden aangevraagd

Gestreefd wordt naar een afronding van de procedure voor 1 april 2025.

Over de inzet van videobellen

Indien we videobellen inzetten voor gesprekken maken we gebruik van MS Teams.

We hanteren hiervoor strikte procedurele afspraken die we helder communiceren met al onze medewerkers. Op de naleving van deze procedures zien wij streng toe.

Wij beschikken voor alle applicaties over betaalde licenties met verfijnde beveiligingsopties. We maken weloverwogen keuzes in de wijze waarop we deze configureren. Voorbeelden hiervan zijn:

- ▶ We gebruiken uitsluitend Europese datacenters.
- ▶ Alle meetings bij Leeuwendaal zijn afgeschermd met een unieke meeting ID en password.
- ▶ We maken gebruik van waiting rooms, waarbij de Leeuwendaal host bepaalt wie wordt toegelaten tot een sessie.
- ▶ Tijdens de verbinding wordt altijd van end-to-end encryptie gebruik gemaakt.

Contactgegevens

Dit wervingsprofiel is met alle zorgvuldigheid tot stand gekomen. We gaan er dan ook van uit dat dit profiel voldoende informatie biedt om een goed beeld te krijgen van de positie en de organisatie. Meer informatie vindt u ook op de website van [Bazalt Groep](#). We nodigen u van harte uit om te reageren. De procedure wordt begeleid door Betty Meijer, senior adviseur executive search in samenwerking met Regina van de Wall, research consultant. Jouw cv en motivatiebrief kan je uploaden via: [vacaturesite van Leeuwendaal](#).