

GENIUS

OUR COMPETENCE - YOUR GENIUS

WIJ HOUDEN JOUW ONDERNEMING KLAAR VOOR DE TOEKOMST

WIE

Sinds 2002 zijn wij een strategisch partner voor onze opdrachtgevers. Wij adviseren onze opdrachtgevers bij het opbouwen van professionele teams binnen hun onderneming.

HOE

Met het inzetten van professionals op tijdelijke en vaste basis bieden wij de expertise die je nodig hebt om jouw doelen te bereiken.

WAT

Met onze IT, Data en Commercie professionals houden wij ondernemingen schaalbaar, wendbaar en klaar voor de toekomst.

WAAROM

Wij geloven in de ontwikkeling. Met de juiste kennis en expertise op de juiste plek kunnen talenten, teams en ondernemingen groeien.





ONZE SPECIALISMES

IT - DATA - COMMERCIE

IT, data en commercie onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Door deze specialismes op de juiste manier in te zetten én met elkaar te combineren versterken zij elkaar. Hierdoor worden doelen sneller bereikt en is jouw onderneming klaar voor de toekomst.



ONZE DIENSTEN

DETACHERING

Met het inzetten van professionals op tijdelijke basis haal je specifieke kennis en vaardigheden in huis.

DETAFAST

Beoordeel gedurende een langere periode of een professional geschikt is voor jouw team, voordat deze in vaste dienst treedt.

INTERIM RECRUITMENT/RPO

Onze recruiters kunnen enkele vacatures óf het volledige recruitmentproces uit handen nemen.

CONSULTANCY

Wij helpen je met het optimaal laten presteren van jouw team. Zo kan jij je blijven focussen op het behalen van jouw doelen.

VOORDELEN VAN DETACHERING



SNELLE INVULLING VAN TIJDELIJKE RESOURCES



ZEKERHEID VAN FLEXIBILITEIT ÉN KWALITEIT



EXTRA ONDERSTEUNING BIJ TIJDELIJKE OF LANGDURIGE PROJECTEN



SPECIFIEKE KENNIS EN ERVARING BINNEN HANDBEREIK



TIJDELIJKE VERVANGING TIJDENS VERLOF



NIEUWE INZICHTEN

VOORDELEN VAN DETAVAST



GEEN LANGE TERMIJN VERPLICHTINGEN EN WERKGEVERS RISICO



LAGERE WERVINGSKOSTEN



MOGELIJKHEID TOT KOSTELOZE OVERNAME VAN DE PROFESSIONAL



GEEN ONNODIG VERLOOP DOOR EEN JUISTE MATCH

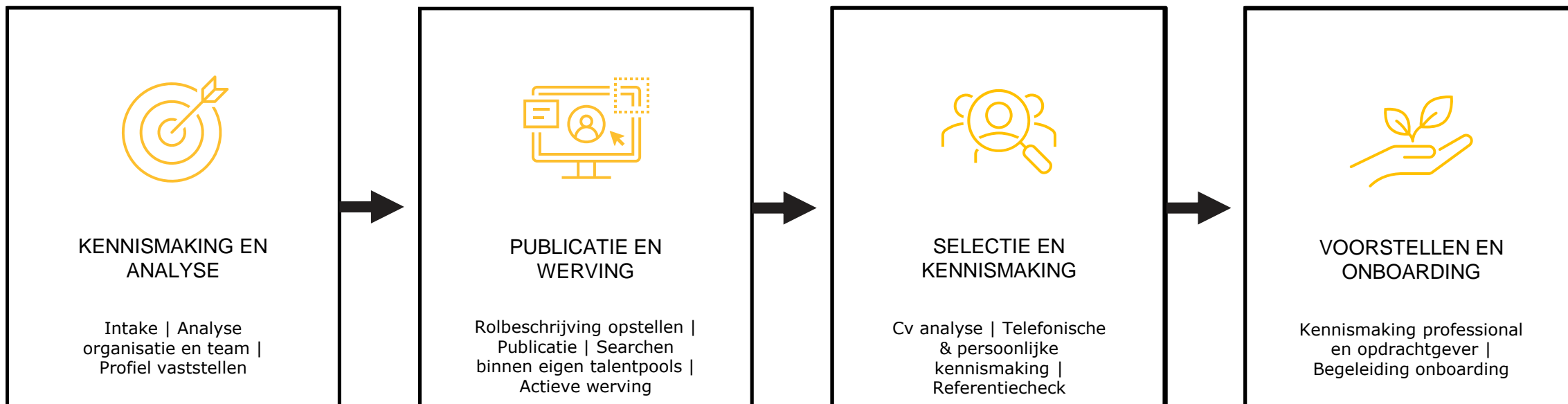


SNELLE INVULLING VAN OPENSTAANDE ROLLEN



CONTINUÏTEIT BINNEN DE ONDERNEMING

ONZE WERKWIJZE



VOORDELEN VAN INTERIM RECRUITMENT



SNELLE INVULLING VAN OPENSTAANDE VACATURES



RECRUITERS MET VEEL ERVARING EN NIEUWE INZICHTEN



WERVING GESCHIEDT UIT NAAM VAN EIGEN ORGANISATIE



EEN GROOT RELEVANT NETWERK EN KENNIS VAN DE ARBEIDSMARKT



AANDACHT VOOR DE OPTIMALISATIE VAN JOUW RECRUITMENTPROCES



JIJ HOUDT FOCUS OP HET BEHALEN VAN JOUW DOELEN

VOORDELEN VAN RPO



GEEN ONNODIG HOGE WERVING- EN SELECTIEKOSTEN



ONZE RPO-CONSULTANT INTEGREERT TIJDELIJK BINNEN JOUW RECRUITMENTTEAM



HET VOLLEDIGE RECRUITMENTPROCES WORDT ONDERSTEUND OF UIT HANDEN GENOMEN



PROFITEER VAN DE ERVARING EN HET NETWERK VAN HET GEHELE G-NIUS TEAM

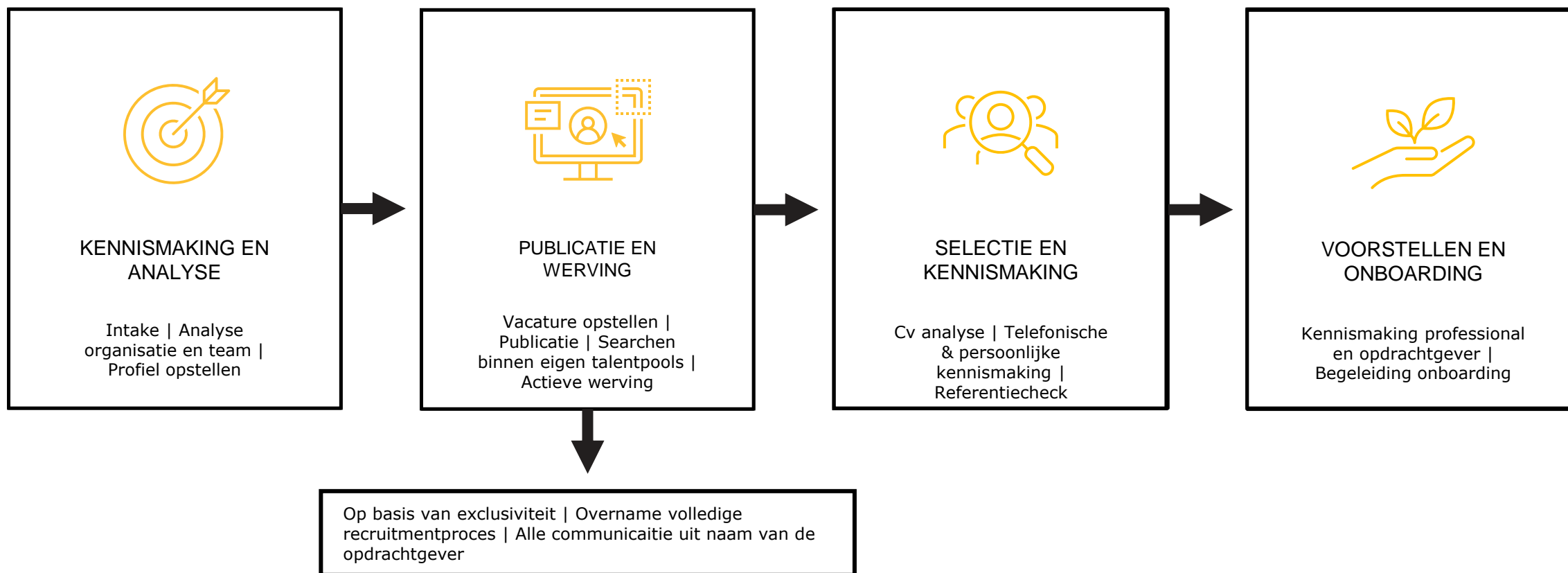


AAN HET EINDE VAN HET TRAJECT BLIJFT ALLE VERZAMELDE DATA VOOR JOUW BESCHIKBAAR



BESPAAR TIJD EN FOCUS OP JOUW DOELEN

WERKWIJZE INTERIM RECRUITMENT/RPO



INVESTERING INTERIM RECRUITMENT

Opstart fee (per functie*)	€ 3.000
<ul style="list-style-type: none">• Intake gesprekken (directie, management en hiring)• Werving video maken, profiel teksten opstellen/redigeren,• Zoekopdrachten maken, functies plaatsen)	
Uurtarief	€ 90
<ul style="list-style-type: none">• Vanaf 12 uur per week• Opschalen met 4 uur per week• Afhankelijk van het aantal functies• Meerdere specialisten (recruiters, sourcers, marketeers)	
Per maand	€ 4.320
<ul style="list-style-type: none">• Gemiddeld 48 uur per maand	

Geen vast contract

Per maand opzegbaar

Op / afschalen qua uren mogelijk

Opstart fee bij meerdere dezelfde functies = x 1,5
Opstart fee bij verschillende functies = opstart fee x 2
Alle bedragen exclusief btw

VOORDELEN VAN CONSULTANCY



ANALYSE VAN DE ONDERNEMING EN/OF HET TEAM



OPBOUWEN VAN PROFESSIONELE TEAMS EN ONNODIG VERLOOP VOORKOMEN



FLEXIBILITEIT ÉN KWALITEIT VAN JOUW TEAM WAARBORGEN



ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN VAN INDIVIDUEN BINNEN EEN TEAM IN KAART BRENGEN



OVERZICHT VAN KANSEN EN MOGELIJKHEDEN VOOR EEN OPTIMAAL RECRUITMENTPROCES



SNELLERE OPVULLING VAN OPENSTAANDE ROLLEN

ONZE CONSULTANCY DIENSTEN

RECRUITMENTSCAN

- Analyse recruitmentproces
- Overzicht van knel- en verbeterpunten
- Advies
- Ondersteuning

SALESSTEP

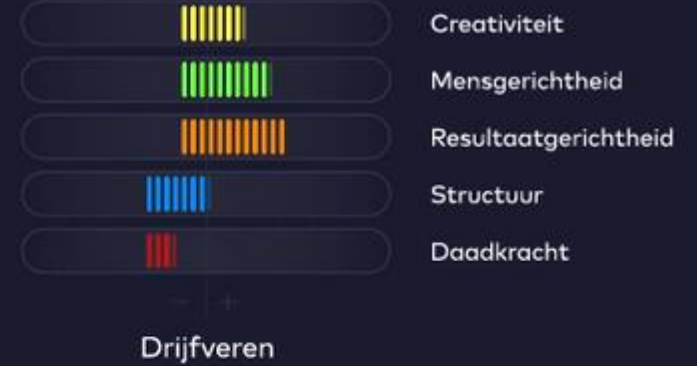
- Analyse van het salesteam
- Analyse van individuen
- Advies voor salesoptimalisatie
- Advies op basis van ontwikkeling en groei
- Ondersteuning bij de optimalisatie van het team



SalesStep



Herman Kerstens



Sales Drives



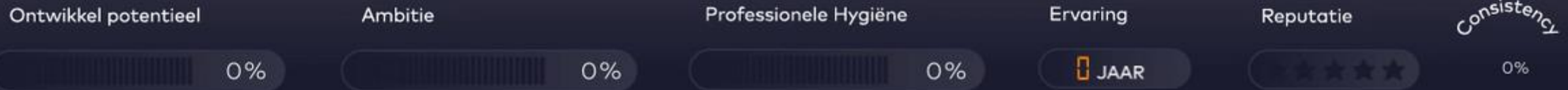
Sales Attitudes

Sales vaardigheden

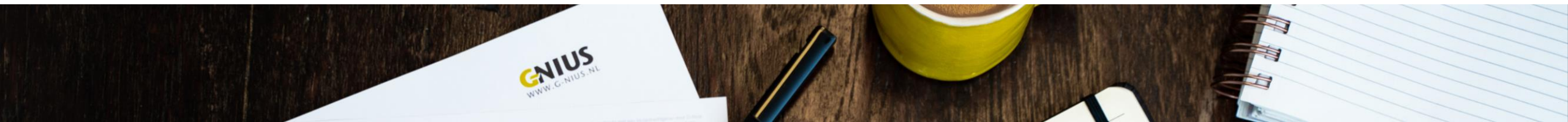
- R Belemmerende overtuigingen 0%
- 1 Hunting & Acquisitie 0%
- 2 Social Selling 0%
- 3 Kwalificatie 0%
- 4 Value & Solution Selling 0%
- 5 Consultatieve Verkoop 0%
- 6 Verkoopproces & CRM 0%
- 7 Onderhandelen & sluiten 0%
- 8 Service & Accountmgn 0%

Ontwikkeling & Acceleratie

Race time: 00:00.00 Pit stops: 0








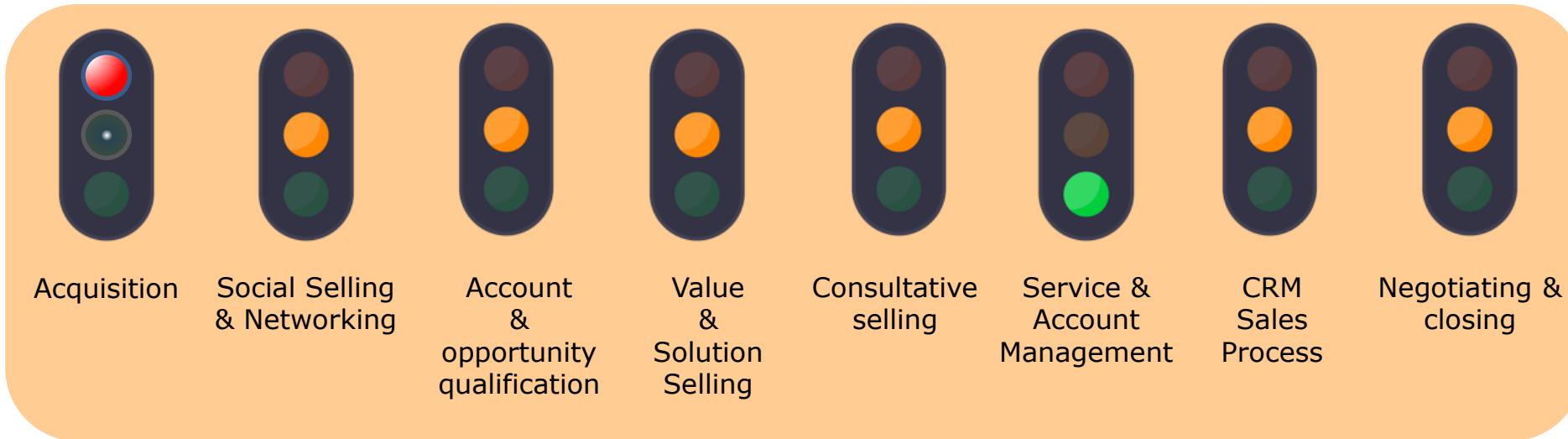
- 📌 Inzicht in het **prestatieverschil** tussen salesmensen uitgelegd d.m.v. de 23 sales competenties die SalesStep meet.
- 📌 Wat is de staat van de **Sales Mindset** van mijn salesteam?
- 📌 Hebben de salesmensen de juiste **Rol-fit**?
- 📌 Wie zijn mijn **talenten** met de meeste potentie en wat zou de volgende stap zijn?
- 📌 **Welke training** en coaching geeft het meeste rendement voor de ontwikkeling van mijn team?
- 📌 Ik heb **non-performers** in mijn team, wat moet ik doen om deze te ontwikkelen?
- 📌 Heb ik een juiste samenstelling van mijn sales team, of heb ik "Klonen" van mezelf gerekruteerd?
- 📌 **"Champions League analyse"**: welke competenties en potentieel hebben we?
- 📌 Hoe moet ik mijn salesteam motiveren om betere resultaten te behalen?
- 📌 **Buddying**: welke salesmensen zouden elkaar het best aanvullen?















































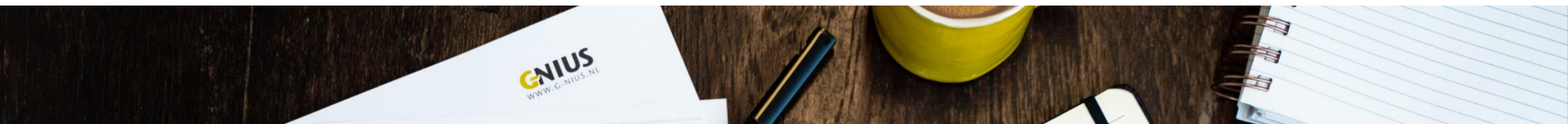
Inzicht in 23 essentiële salescompetenties van salesmensen in een teamoverzicht inclusief Sales Management

Inzichten:

-  Role-fit van salesmensen
-  Staat van de Sales Mindset
-  Ontwikkelprioriteiten van salesmensen
-  Ontwikkelpotentieel
-  Managementprioriteiten



Sales Drives			
Drive to Win	Passion	Fitness	Motivation
44,9	44,5	48,8	53,6
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			
			



INVESTERING SALESSTEP

SalesStep per individu

€ 350

- Online sales assessment
- T0 en T1 meting
- Individu dashboard en rapportage
- Bespreken dashboard en rapportage

SalesStep Team overzicht

€ 1.000

- Per team (ongeacht aantal FTE in team)
- T0 en T1 meting
- Bespreken dashboard met leidinggevende

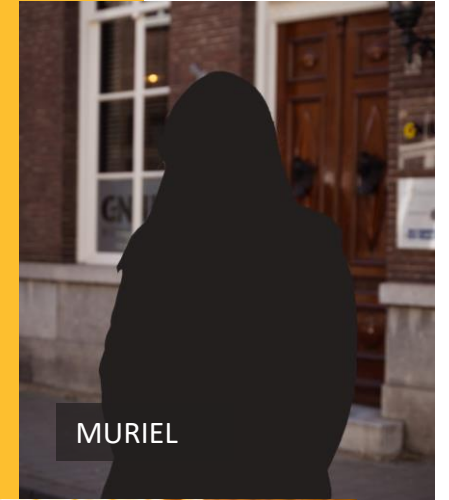
Enmalige investering

Ontwikkelprioriteiten en voortgang

ROI inzichtelijk

Alle bedragen exclusief btw

HET TEAM



ONZE OPDRACHTGEVERS





LET'S CONNECT

- 073 – 610 14 69 | INFO@G-NIUS.NL
- WWW.G-NIUS.NL | [in](#)

