



## Is IT Consultant nog wel de term die de lading dekt?

Nog geen half jaar geleden kreeg ik bij een nieuwe vacature een ellenlange lijst met technische specificaties, waar een kandidaat aan moest voldoen. Maar nu wordt het over een hele andere boeg gegooid: die van bedrijfsdoelstellingen. De kandidaat moet vooral het gesprek aan kunnen gaan met de business. Hij/zij moet over haar/zijn eigen expertise heen kunnen kijken en de business vanuit haar eigen processen kunnen adviseren. Nu kenden we eerder al wel de term Functioneel Consultant. Maar ook deze moest uiteindelijk toch plaats nemen achter de knoppen.

De meeste organisaties hoeven geen advies over, hoe ze een applicatie moeten inrichten. Dat kunnen ze met de huidige pakketten (bijna) zelf. Nee, de uitdaging voor iedere organisatie is hoe zij haar bedrijfsdoelstellingen kan realiseren. Meer dan 80% van de IT vraagstukken heeft niks met IT te maken, maar met het optimaliseren en inzichtelijk maken van processen en informatie. De focus ligt op de business van de klant en niet op de IT-oplossing.

Nee dus, 'IT Consultant' dekt de lading al lang niet meer. De Business Consultant rukt op. Ik ben dus naarstig op zoek naar Business Consultants, die bedrijfsdoelstellingen helpen realiseren. BUSINESS CONSULTANT met kennis van Dynamics 365 Sales, Customer Insights, Marketing, Customer service...

## Missie

Customer Satisfaction staat centraal. Dit wordt bereikt door aan de hand van de problematiek en levensfase van het bedrijf IT strategisch in te zetten bij bedrijven om de processen te optimaliseren; voor effectievere sales; slimme marketing (o.a. Marketing Automation) en betere service. De uitdaging is telkens weer hoe je de strategie van een bedrijf kunt vertalen. Niet u zegt, wij draaien en vervolgens de applicatie inricht, maar wat wil je ermee bereiken met als doel een strategisch platform te realiseren

## Kennis en Kunde

- Je bent de liaison tussen Business en IT. Je vertaalt met gemak de bedrijfsdoelstellingen naar een daarop ingericht proces die op elk moment inzichten geeft, overzichtelijk en handzaam
- People Skills; je hebt het talent om mensen mee te krijgen in een veranderingsproces
- Kennis van Dynamics CRM



## Competenties

- Inspireert en enthousiasmeert
- Visionair; Je kijkt voortdurend naar nieuwe toepassingen en mogelijkheden
- Analytisch, creatief, pragmatisch, resultaatgericht
- Je komt het best tot je recht in een functie waarbij je zowel strategisch, tactisch als uitvoerend uit de voeten komen

## Achtergrond Informatie

Onze opdrachtgever ziet heel duidelijk haar propositie richting klanten veranderen van een (technische) implementatie partner komt zij steeds meer in de rol van een strategische gesprekspartner. Dit biedt nieuwe mogelijkheden waar ze vol op instapt. Wegens deze transitie die gepaard gaat met een gezonde groei komt zij graag in contact met een Business Consultant. De cultuur binnen dit bedrijf laat zich het beste omschrijven als can do, no-nonsense, enthousiast en ondernemend. De betrokkenheid is hoog en er is geen sprake van opgetrokken muren tussen de verschillende afdelingen. Ondernemen doet men met elkaar.

## Waar kan je op rekenen

- 3,5 werkdagen billable en geen 5 werkdagen
- Tijd voor productontwikkeling
- Pre-sales is niet een aparte functie/discipline maar geïntegreerd in jouw functie
- Bonus niet alleen gebaseerd op aantal billable uren maar ook op % projectomzet
- Ondernemen met elkaar, geen managementlaag
- Een team van gedreven professionals, waardoor er sprake is van veel kennisdeling en verrijking
- De mogelijkheid om de lead te nemen in uitdagende projecten

## Meer informatie

Yvette van der Vliet    06-551 84 064    [yvette@yvy.nl](mailto:yvette@yvy.nl)