

PROFIEL

Wendy van Bunnik



Personalia

Wendy Karolina van Bunnik
De Molen 22 A03
3994 DB Houten
14 mei 1971

Mail : wendyvanbunnik@gmail.com
Mobiel : 06 4022 1430
LinkedIn : [linkedin.com/in/wendyvanbunnik](https://www.linkedin.com/in/wendyvanbunnik)

Kenmerken

- o commercieel
- o gemotiveerd
- o creatief
- o vasthoudend
- o verbindend
- o communicatief
- o enthousiast

Ik ben een enthousiaste, creatieve en gedreven vrouw van 49 jaar. Ik sta positief en krachtig in het leven en heb een groot gevoel voor humor, houd van lachen en een goede positieve sfeer. Ik ben zeer nieuwsgierig en wil graag het hoe, wat, wie en waarom weten. Ik ben flexibel, zie door chaos en drukte de rode draad en zorg er graag voor dat iedereen die draad weer kan zien.

Het recruitment vak heeft voor mij alle ingrediënten die ik nodig heb om met een stralende lach aan het werk te gaan; aandacht voor mensen, communicatie, creativiteit, verbinding, snel schakelen, eigenlijk te veel om op te noemen. De juiste match te vinden en te binden geeft mij de voldoening en waarde om in dit vak nog jaren te willen werken.

Door mijn interesse in en kennis van HRM kan ik snel schakelen tussen verschillende vraagstukken. Hierdoor kan ik een gedegen advies geven en een onderbouwend plan schrijven. Omdat kennis van wat er binnen een bedrijf gebeurt noodzakelijk is om mijn werk uit te voeren, zorg ik ervoor dat ik goed op de hoogte ben. Dan kan ik bepalen of er een wijziging in het recruitmentplan moet worden aangebracht of dat er een andere strategie moet worden gekozen.

Als coach en mens ben ik spiegelend, eerlijk, compassievol en positief. Door goed te luisteren en door te vragen weet ik wat mensen beweegt en waar ze waarde aan hechten. In het werven van personeel heb ik hier veel profijt van omdat mij dit helpt om in te schatten of een kandidaat past op de vacature. Door mijn ervaring en leeftijd kan ik mij snel inwerken en weet met behulp van mijn netwerk de juiste mensen te benaderen.

ERVARINGSOVERZICHT

De Coachioloog, 1-1-2011 tot heden

Ontwikkeling van mijn coachbedrijf: De Coachioloog!

Marketingplan schrijven, onderzoek, haalbaarheidsstudie, volgen van opleidingen; opleiding Conscious Discipline (afgerond februari 2017) en HBO opleiding tot coach (afgerond september 2017).

4Some technisch beheer BV, 1-11-2019 tot 31-12-2020

Functie : Recruiter

Functieprofiel : Verantwoordelijk voor het opzetten van recruitment voor projecten en tijdelijk personeel. Maken van het recruitmentplan en zorgdragen voor intern commitment. Opbouwen van een effectief netwerk binnen de technische installatie en onderhoud branche. Kandidatenpool opzetten, contact onderhouden en actief informeren. Het plannen en houden van kennismakingsgesprekken. Begeleiden en aanspreekpunt van nieuwe medewerkers, faciliteren van alle middelen om aan de slag te kunnen, maandelijks houden van evaluatie gesprekken. Verantwoordelijk voor een accurate afwikkeling van uren, trainingen, facturatie en planning. Intensief gebruik van social media voor het zoeken naar kandidaten, plaatsen vacatures, informatie delen.

Ecoser, 1-5-2018 tot 1-1-2019

Functie : Account Manager

Functieprofiel : Verantwoordelijk voor het verkrijgen van aanvragen en het zoeken en invullen van deze aanvragen voor inzet van IT-professionals bij klanten. Relatiebeheer, zoeken en werven van kandidaten, intakegesprekken met kandidaat en het begeleiden van de kandidaat bij het intakegesprek. Ook verantwoordelijk voor opdracht management gesprekken.

Inter Access, 1-1-2012 tot 1-1-2014

Functie : External Resource Consultant (Senior Recruiter – ICT interim professionals ZZP)

Functieprofiel : Voor aanvragen van klanten kandidaten zoeken in de markt (ZZP) door middel van eigen netwerk, wervingscampagnes, gebruik van social media en relaties aangaan met leveranciers/partners. Communicatie met alle partijen (tarief en contractonderhandelingen binnen de eigen organisatie maar ook met relaties/partners) relatiebeheer, bewaken van het selectieproces, intake/wervingsgesprekken, coaching gesprekken, monitoren van de selectieprocedure, ondersteuning bieden aan Account Management (accountplannen en rapportages), up to date kennis hebben van wet- en regelgeving, proactief potentiële kandidaten benaderen. Verantwoordelijk voor informatie op social media, marketing/commerciële activiteiten. ATS: Otis, Microsoft Office, Sap, CRM workflow systeem.

Nspyre, 1-4-2009 tot 1-1-2011

Functie : Manager Allocatiedesk (Resource Office)

Functieprofiel : Management informatie genereren van aanvragen en projectopdrachten. Overzicht genereren van alle (beschikbare) medewerkers. Verantwoordelijk voor: Managementinformatie, rapportage naar directie en medewerkers, interne communicatie (4 regiokantoren, 8 new business Sales en 18 managers), ontwikkelen van een gezamenlijke resourcedesk voor externe medewerkers (ZZP en leveranciers), zoeken zelfstandigen en deze bemiddelen bij onze klanten, systeem selectie en systeembeheer. Voor administratie gebruikte ik SAP, Microsoft Office, eigen systemen.

Atos Origin Technical Automation, 15-11-1999 tot 31-03-2009

Functie : Fieldmanager/opdrachtmanager, recruitment, sales en resources manager (MT lid)

Functieprofiel : Nieuwe klanten werven (koude acquisitie, mail) en relatiebeheer. Deelname aan beurzen.

Budgetverantwoordelijk, sales rapportage, deelname sales overleg, etc. Field/opdrachtmanagement: langs de medewerkers gaan voor binding, weten wat er speelt, personeelsbeleid voor 25 medewerkers (begeleiden/coachen, beoordelen, medewerker tevredenheid, evaluaties, escalaties). Relatiemanagement (klanttevredenheid, contractuele issues, tarieven, medewerker evaluaties, escalaties) en alle voorkomende administratieve werkzaamheden. Recruitment: samen met corporate recruiter selecteren van kandidaten, voeren van intakegesprekken, evaluaties naar management, relatiebeheer met de kandidaten en leveranciers. Resource Manager: verantwoordelijk voor administratie van alle aanvragen, maken van offertes en inzetcontracten, organiseren van inzet overleg, detacheren/matchen van medewerkers op aanvragen, genereren van managementinformatie, profielbeheer, projectmanager van beschikbare medewerkers en deelnemer van competentie management.

OPLEIDINGEN

Coaching <i>HBO</i>	Wandelcoach / Lifestyle coaching	het Coach bureau	2017
Bedrijfskunde <i>Post HBO</i>	Peoplemanagement, Verandermanagement, IT Management, Logistiek en Facilitair management, Strategische marketing en Financieel management	ISBW	2006
Marketing	Nima-A	Schoevers	1995
Management Assistentie	Verschillende management stijlen, financiële vaardigheden, werving en selectie van personeel	ISBW	1992
MBO Toerisme	Nederlands, Engels, Duits, Frans, Toeristische Wetenschappen, recht, economie, Spaans	Ecole Tunon	1990
HAVO	Nederlands, Engels, Duits, Frans, Handelswetenschappen en Economie	College Blaucapel	1989

TRAININGEN / INTERNE WORKSHOPS / STAGE

Sales Academy	(Krauthammer)
Commerciële Communicatie	(KennethSmit)
Adviesvaardigheden voor senior consultants	(Atos Origin)
Effectief beïnvloeden	(KennethSmit)
Telefonische acquisitie	(ISBW)
Finance and accounting for non-financial leaders	(EDS)
Notuleren	(Schoevers)

Diverse workshops
sales, teambuilding, recruitment, social media, communicatie training, coaching.