



**START JE CARRIÈRE ALS
INTERIM PROFESSIONAL**

ROBERT WALTERS

A Robert Walters Group Company



INHOUD

04. EEN CARRIÈRE ALS INTERIM PROFESSIONAL
06. WAAROM HUREN ORGANISATIES INTERIM PROFESSIONALS IN?
07. DE VOORDELEN VAN HET WERKEN OP INTERIM BASIS
09. OM IN OVERWEGING TE NEMEN
10. TIPS VOOR JE CV
11. UURTARIEF
12. TIPS VOOR JE SOLLICITATIEGESPREK
14. INTERIM WETGEVING
15. CHECKLIST VOOR INTERIM PROFESSIONALS
16. WERKEN VIA ROBERT WALTERS
18. 10 DO'S EN DON'TS
21. INZICHTEN VAN EEN RECRUITMENT CONSULTANT
22. INZICHTEN VAN EEN INTERIM PROFESSIONAL
24. INTERIM POSITIES WAARVOOR ROBERT WALTERS BEMIDDELT
26. CONTACT

EEN CARRIÈRE ALS INTERIM PROFESSIONAL

Er heerst een grote krapte op de arbeidsmarkt. In een markt waarin werknemers de macht in handen hebben, is het voor werkgevers nog belangrijker geworden om hun personeel tevreden te houden. Organisaties zijn zich hiervan bewust, en kiezen er steeds vaker voor om complexe projecten uit te laten voeren door vaste werknemers om hen nieuwe uitdagingen te bieden, in plaats van externe interim specialisten in te huren.

Dit betekent een verandering in de vraag naar interim professionals. Waar zij eerder vooral werden ingezet voor specialistische projecten, worden ze nu ook vaker gevraagd voor vervangingsopdrachten, waarbij ze de functie van een vaste werknemer tijdelijk overnemen – bijvoorbeeld bij afwezigheid vanwege een burnout of zwangerschapsverlof.

Hoewel het interimlandschap verandert, is de vraag naar interim professionals blijvend. De veranderende wet- en regelgeving resulteert in een vraag naar meer transparantie en een toenemende behoefte aan interim professionals gespecialiseerd in compliance. Kortom, de huidige situatie op de arbeidsmarkt maakt het zeker de moeite waard om een carrière als interim professional te overwegen.

Voor jezelf beginnen betekent flexibiliteit, meer controle over je work-life balance en de mogelijkheid om meer te gaan verdienen. Een succesvolle interim carrière vraagt wel aanvullende vaardigheden: behalve expert in je vakgebied zijn, moet je je snel kunnen aanpassen aan een nieuwe werkomgeving en belangrijke projecten voltooien in een organisatie waar je de weg nog niet kent.

We zetten enkele voordelen en risico's van een interim carrière voor je op een rij, en we geven tips voor je eerste stappen als zelfstandige professional. Heb je nog vragen of ben je klaar om de sprong te wagen? Wij nemen graag de tijd om je te adviseren.



Jose Bokhorst
Managing Director
Robert Walters Nederland





WAAROM HUREN ORGANISATIES INTERIM PROFESSIONALS IN?

In de huidige markt is er veel vraag naar interim professionals die tijdelijk de werkzaamheden van een vaste werknemer kunnen overnemen, bijvoorbeeld omdat deze bezig is met een project, langdurig ziek is of met verlof is. Ook in het geval van onverwachts vertrek van een vaste medewerker kan een interim professional tijdelijk de taken overnemen.


In sommige gevallen worden interim professionals ingehuurd omdat er behoefte is aan extra mankracht binnen de organisatie, bijvoorbeeld bij piekmomenten in de business, of in het geval van projecten waarvoor specialistische kennis vereist is. Interim professionals kunnen in dit geval een goede oplossing zijn.



DE VOORDELEN VAN HET WERKEN OP INTERIM BASIS

Als interim professional heb je meer vrijheid en bepaal je zelf waar je energie en tijd in steekt. Je hebt de flexibiliteit om te werken wanneer jij dat wilt en kunt gemakkelijker van werkomgeving veranderen. Maar het werken op interim basis biedt nog meer voordelen:

- Je vergroot je netwerk binnen het Nederlandse bedrijfsleven.
- Je bouwt ervaring en expertise op binnen een bepaalde sector.
- Je krijgt de kans om je kennis en vaardigheden toe te passen in verschillende omgevingen.
- Je leert omgaan met verschillende organisatiestructuren, bedrijfsculturen en managementstijlen.
- Bij een goede bezettingsgraad is je jaarinkomen vaak significant aantrekkelijker dan bij een vast dienstverband.
- Je hebt meer flexibiliteit in het plannen van je werktijden, vakanties en nevenactiviteiten.
- Je hebt meer autonomie over de inhoud en uitvoering van je werk omdat de opdrachtgever stuurt op het eindresultaat.



Ik heb het voorrecht gehad om op meerdere manieren samen te mogen werken met Robert Walters. Thomas van Vliet hielp me aan mijn eerste interim juridische opdracht én heeft mij geholpen mijn klanten te voorzien van interim oplossingen. De professionaliteit, het uitgebreide netwerk en hun duidelijke begrip van de behoeften van de klant zijn redenen waarom Robert Walters mijn eerste keuze is voor interim.

Adrienne Harrison

Ik beveel Robert Walters ten zeerste aan aan alle interim-managers en mensen die geïnteresseerd zijn in een overstap naar interim. De consultants hebben een goed begrip van de markt en de opdrachten waarvoor ze bemiddelen, uitstekende communicatieve vaardigheden, een breed netwerk en zijn altijd zeer proactief in het vinden van nieuwe opdrachten voor hun kandidaten.

Paulina Arendarska

OM IN OVERWEGING TE NEMEN

Werken op interim basis kent naast voordelen ook risico's. Korte contracten brengen onzekerheid met zich mee, en je zult als interim professional in staat moeten zijn om jezelf snel te bewijzen binnen een nieuwe organisatie. Houd rekening met de volgende zaken:

- In je opstartperiode kan het verkrijgen van je eerste opdracht even op zich laten wachten.
- Je krijgt betaald per gewerkt uur. Dit is een voordeel, maar betekent ook dat je niet doorbetaald wordt tijdens vakantie, ziekte en andere afwezigheid.
- Win juridisch advies in voordat je je eerste contract tekent. Werk je samen met een recruitmentorganisatie als Robert Walters, dan kun je bij hen terecht met vragen over je contract.
- Regel je zaken goed op het gebied van pensioen en arbeidsongeschiktheidsverzekering.
- Opdrachtgevers eisen vaak dat interim professionals een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering afsluiten. Deze beschermen je tegen de gevolgen van schadeclaims naar aanleiding van een beroepsfout, en claims als gevolg van het beschadigen van eigendommen van de opdrachtgever. Onze recruitment consultants kunnen je informeren over deze verzekeringen.
- Het uiteindelijke betalingsrisico ligt bij de zzp'er. Als de organisatie waarvoor je werkt niet kan betalen, kan dit betekenen dat er facturen open blijven staan. Wanneer je ervoor kiest om samen te werken met Robert Walters, is de kans hierop echter minimaal. Om betalingsachterstanden te voorkomen, onderwerpen wij onze klanten aan een creditcheck voordat er een samenwerking wordt aangegaan.
- Je hebt minder werkzekerheid en het verkrijgen van een nieuwe opdracht kan arbeidsintensief zijn. Hierbij kan een recruitmentorganisatie als Robert Walters je uiteraard ondersteunen.
- Om je kansen op een eerste opdracht te vergroten, is het aan te raden competitief te zijn in je uurtarief.



TIPS VOOR JE CV

Bij het opstellen van je cv zul je als interim professional andere aspecten moeten uitlichten dan je gewend bent. Enkele tips:

- Zorg dat goed zichtbaar is waarin jij je onderscheidt van de concurrentie. Breng je specialismen naar voren, bijvoorbeeld sectorspecifieke kennis of projecten die je meervoudig uitgevoerd hebt.
- Een opdrachtgever wil je cv in enkele seconden kunnen scannen. Maak gebruik van bulletpoints zodat duidelijk is waar de relevante informatie te vinden is.
- Systemkennis is vaak belangrijk voor een opdracht. Zorg voor een duidelijke opsomming van alle systemen waarmee je kunt werken, certificaten die je hebt behaald etc.
- Beschrijf elke opdracht door middel van de STAR-methode.

S	Situatie	Wat was het probleem of project?
T	Taken	Wat was jouw rol in de organisatie?
A	Activiteiten	Welke acties heb je concreet ondernomen?
R	Resultaat	Wat was de uitkomst van je acties?



UURTARIEF

Waar moet je aan denken bij het bepalen en onderhandelen van je uurtarief?

- Benchmark je salaris zodat je weet wat gebruikelijke tarieven zijn binnen jouw specialisme. Je kunt hiervoor bijvoorbeeld onze jaarlijkse Salary Survey raadplegen: **www.robertwalters.nl/salariesurvey**
- Neem alle zakelijke factoren in aanmerking: reiskosten, marktomstandigheden binnen de sector, duur van het contract etc.
- Bekijk de relatie tussen de opdracht en jouw eigen situatie. Is het een aanvulling op je cv, krijg je de kans om nieuwe kennis op te doen en hoe urgent ben je op zoek naar een opdracht? Hoe schaars zijn jouw vaardigheden op de markt?
- Probeer te achterhalen of er andere kandidaten in procedure zijn en wat de bandbreedte is die de werkgever voor het tarief heeft vastgesteld.
- Om je vaste salaris om te rekenen naar een uurtarief kun je de volgende formule gebruiken: $(\text{bruto maandsalaris} / 173.33)$ (het gemiddelde aantal werkuren per maand) = uurtarief. Natuurlijk moet je bij het vaststellen van een uurtarief ook rekening houden met de extra kosten die je als interim professional hebt aan verzekeringen, pensioen etc. Om deze kosten te verwerken in je uurtarief, kun je het bedrag dat uit de vorige berekening kwam vermenigvuldigen met 1.7. Dus: $\text{uurtarief (gebaseerd op bruto maandsalaris)} * 1.7 = \text{interim uurtarief}$. Houd er daarnaast ook rekening mee dat het uurtarief kan variëren per opdracht, gebaseerd op ervaring binnen de industrie, opleidingsniveau etc.
- Win advies in bij je recruitment consultant. Hij of zij is goed op de hoogte van actuele tarieven en kan je met betrekking tot alle bovenstaande punten van advies voorzien.



TIPS VOOR JE SOLLICITATIEGESPREK

Organisaties hebben over het algemeen een duidelijk beeld van de kandidaat die zij zoeken. Vaak gaat dit om specifieke vakkennis of ervaring binnen een bepaalde sector. Houd bij een sollicitatiegesprek de volgende zaken in het achterhoofd:

- Zorg dat je weet welke wensen de opdrachtgever heeft zodat je de juiste kwaliteiten onder de aandacht kunt brengen.
- Gebruik, net als op je cv, de STAR-methode om concrete voorbeelden te geven waaruit blijkt dat jij over de competenties beschikt waar naar gevraagd wordt.
- Laat de werkgever ook voldoende aan het woord komen, zodat je een duidelijk beeld krijgt van de opdracht. Vraag wat jij moet doen om succesvol te zijn in de rol.
- Maak een persoonlijke connectie met je gesprekspartner. Je moet niet alleen laten zien dat je inhoudelijk geschikt bent, de opdracht moet je ook gegund worden.
- Je zult als interim professional met veel mensen in de organisatie in aanraking komen. Een representatief uiterlijk en het tonen van sociale vaardigheden zijn daarom extra belangrijk. Je kunt beter overdressed dan underdressed op een sollicitatiegesprek verschijnen.
- Als je met een recruitment consultant werkt, maak dan gebruik van zijn kennis. De recruitment consultant heeft al voorgesprekken gevoerd, en weet daardoor waar de opdrachtgever op zal letten tijdens het gesprek. Win advies in en bereid je samen voor.



Als finance interimmer werk ik al jaren prettig samen met de mensen van Robert Walters. Vlotte communicatie, leuke opdrachten en het nakomen van afspraken maken het voor mij een fijn bedrijf om mee samen te werken.

Barry van Engeland

Super contacten en altijd fijne to-the-point dienstverlening, zowel bij inkoop namens opdrachtgevers als in het geval van contractering in een interim finance rol.

Hans Kamp

Al geruime jaren werk ik als interim professional en de opdrachten via Robert Walters zijn altijd zeer uitdagend en afwisselend. Doordat Robert Walters luistert naar zowel de opdrachtgever als de interim professional, word je voorgesteld bij opdrachten waar de beste match is qua zowel kennis als karakter. Dit is dan ook de reden dat ik al meerdere opdrachten heb gedaan via Robert Walters, veelal via de consultant Roald Keijzers. Roald en zijn collega's denken met je mee, zijn open en transparant en stellen het belang en het werkplezier van de interim professional voorop. Zodra je huidige opdracht ten einde lijkt te lopen, houdt Roald alweer z'n oren en ogen open en voordat je het weet heeft hij weer een te gekke opdracht voor je. Robert Walters is een zeer fijne organisatie, waar je altijd een persoonlijke aanpak krijgt.

Nienke van der Meulen



INTERIM WETGEVING

Bij de introductie in 2016 zorgde de Wet DBA voor veel opschudding onder werkgevers en interim professionals. De handhaving blijft voorlopig opgeschort. Desondanks vinden veel opdrachtgevers het prettig om zich wel aan de richtlijnen van deze wet te houden.

Wat houdt de Wet DBA in?

Onder de Wet DBA toetst de Belastingdienst of er sprake is van een arbeidsrelatie of fictieve dienstbetrekking, waarbij de zelfstandige in feite in loondienst is bij de opdrachtgever. Interim professionals kunnen echter zonder risico aan de slag bij een opdrachtgever.

Met de door de Belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomst van Robert Walters kan een interim manager bij onze klanten als zzp'er werkzaamheden verrichten binnen de lijnen van de Wet DBA. De enige voorwaarde hierbij is dat in de praktijk volgens de modelovereenkomst wordt gewerkt.

DBA Compliance Process

Robert Walters adviseert opdrachtgever en opdrachtnemer bij start van de opdracht over hoe er binnen de richtlijnen van de Wet DBA gewerkt kan worden. Daarbij besteden wij extra aandacht aan de opdrachtoomschrijving zodat de afspraken over de samenwerking gedurende de opdracht helder zijn voor beide partijen.

Wil je meer informatie over de huidige stand van zaken omtrent de interimwetgeving? Kijk dan op <http://bit.ly/interimwetgeving>



CHECKLIST INTERIMWETGEVING

Met de onderstaande richtlijnen werk je als interim professional binnen het kader van de Wet DBA, en is er voor de opdrachtgever geen risico op naheffingen.

1. Vraag de opdrachtgever om duidelijke instructies over het gewenste resultaat van de opdracht. Je bepaalt zelf de manier waarop je te werk gaat om dit resultaat te bereiken.
2. Schuif alleen aan bij (werk-)overleg dat van belang is voor het resultaat van jouw opdracht.
3. Voer voortgangsgesprekken met de opdrachtgever. Je dient niet beoordeeld te worden door de opdrachtgever en er vinden geen functioneringsgesprekken plaats.
4. Zorg ervoor dat je zelf je werktijden kunt bepalen. Je hoeft geen toestemming te vragen om een of meerdere dagen afwezig te zijn.
5. Zorg ervoor dat je zelf een vervanger kunt sturen als dit nodig is in geval van afwezigheid. Deze vervanger moet voldoen aan de voorwaarden zoals die gesteld zijn in de interim overeenkomst.
6. Neem de hulpmiddelen die je nodig hebt om de opdracht uit te voeren zelf mee, of betaal voor de apparatuur en materialen die je gebruikt bij de opdrachtgever.
7. Declareer alleen je daadwerkelijk gewerkte uren. Registreer geen uren die je maakt om eventuele gemaakte fouten te herstellen.
8. Als je tijdens je werkzaamheden schade veroorzaakt, vergoed deze dan zelf.
9. Betaal voor deelname aan (in-house) cursussen of trainingen. Je bent niet verplicht om deel te nemen aan door de opdrachtgever georganiseerde trainingen.
10. Neem geen kerstpakket of andere presentjes aan en ga niet naar feesten, afdelingsuitjes en algemene personeelsbijeenkomsten.



WERKEN VIA ROBERT WALTERS

Is een interim opdracht de volgende stap in jouw carrière? Hier zijn vijf redenen om deze stap samen met ons te nemen.

1. Jij kunt je focussen op je expertise, wij doen de rest

Interim professionals zijn ondernemende mensen. Ze kunnen zichzelf goed verkopen in een gesprek en weten wat ze waard zijn. Toch houden veel interim professionals niet van de periode tussen opdrachten in: langdurige acquisitieperiodes zijn niet hun favoriete activiteit. Robert Walters kan dat voorkomen. Wij kennen de markt en speuren die continu af op zoek naar een opdracht die jou op het lijf geschreven is. Als je je bij ons inschrijft, krijg je toegang tot onze verkoopkracht.

2. Exclusieve opdrachten

Veel organisaties zoeken niet actief naar interim professionals, maar werken liever via een arbeidsbemiddelaar zoals Robert Walters. Door je aan te sluiten bij ons netwerk, krijg je toegang tot een deel van de markt waar je anders niet toe weet door te dringen. Een groot deel van onze opdrachten zul je zelfs niet bij andere bureaus vinden, omdat veel organisaties hun opdrachten exclusief via Robert Walters uitzetten. Wie met ons samenwerkt krijgt toegang tot ons uitgebreide netwerk aan klanten.



3. Professionele en persoonlijke begeleiding

Het is mogelijk om als interim professional al je zaken zelfstandig te regelen. Maar waarom zou je niet profiteren van de jarenlange ervaring en kennis van anderen? De consultants van Robert Walters weten wat opdrachtgevers verlangen van een interim professional. Wij weten hoe je opdrachtgevers moet benaderen en welke soft en hard skills belangrijk zijn. Wij doen ons best jou goed te leren kennen, en adviseren je bij het omschrijven van je kernpropositie, doelgroep en expertise. Ook kunnen we je helpen bij het op maat maken van jouw cv en de voorbereiding op een sollicitatiegesprek. We geven je altijd een eerlijk beeld van jouw kansen op de arbeidsmarkt en vertellen je wat je kunt doen om die te vergroten.

4. Marktconform uurtarief

Natuurlijk kun je als interim professional je eigen klanten acquireren, je eigen tariefafspraken maken en zelf factureren aan de opdrachtgever. Als jouw eigen netwerk uitgebreid genoeg is om je te voorzien van genoeg opdrachten door het jaar heen, dan is dat een prima werkwijze. Je kunt er echter ook voor kiezen om dit aan ons uit te besteden. We kunnen je helpen met het onderhandelen van een goed uurtarief en het opstellen van contracten.

5. Snelle betaling

Veel bedrijven hanteren betalingstermijnen van 60, 90 en in enkele gevallen zelfs 120 dagen na facturatie. Maar lang wachten op inkomsten hoeft niet bij ondernemen te horen als je via Robert Walters bemiddeld wordt. Als mondiaal opererende onderneming kunnen wij de verloningen van onze professionals voorfinancieren en een snelle betaling garanderen.

10 DO'S EN DON'T'S



Quintin de Koning

Als manager interim solutions ondersteunt Quintin de Koning al negen jaar interim professionals met het vinden van opdrachten. Hij geeft tips over wat je als interimmer absoluut wel en juist niet moet doen.

1. Do: vraag om feedback

Om optimale diensten te kunnen verlenen, moet je als interimmer eens in de zoveel tijd checken of je opdrachtgever wel tevreden is. Het is belangrijk om je proactief op te stellen en op z'n minst maandelijks het gesprek aan te gaan.

2. Do: ga op zoek naar 'quick wins'

Tijdens de eerste weken bij een nieuwe opdrachtgever wil je natuurlijk graag een goede indruk maken. De Koning adviseert om direct op zoek te gaan naar 'quick wins': gemakkelijke manieren waarop je toegevoegde waarde kunt bieden aan de organisatie. 'Op iedere afdeling ligt er wel een vraagstuk of probleem waar niemand zich aan waagt, en wat ze wel graag opgelost zien. Dit zijn de zaken die je direct op moet pakken,' vertelt de Koning.

3. Do: denk in opdrachten, niet in contracten

De Koning adviseert interimmers om niet te denken in contracten, maar in opdrachten. 'Een opdracht is een opdracht, onafhankelijk van de termijn. Het kan best zijn dat je een contract voor drie maanden hebt, maar dat het project na die periode nog niet af is, waardoor het werk langer doorgaat. Je blijft totdat de opdracht klaar is, niet zolang het contract loopt – het contract kan altijd worden verlengd.'

4. Do: ga voor een verlenging

Ga niet zoeken naar een nieuwe opdracht voordat je huidige contract afloopt, maar streef altijd naar contractverlenging. Zoek intern naar projecten waarmee je toegevoegde waarde kunt bieden aan de organisatie, zodat ze je graag willen houden. Contractverlenging betekent niet

alleen meer zekerheid, tevredenheid bij de opdrachtgever en een goede referentie, maar vergroot ook je kansen op een volgende opdracht.

5. Do: verkoop jezelf

Bereid je altijd goed voor op een intakegesprek bij een potentiële opdrachtgever. 'Een intakegesprek is een salesgesprek, geen sollicitatiegesprek,' stelt de Koning. 'Je moet er vooraf zeker van zijn dat je de opdracht succesvol kunt vervullen. Achterhaal tijdens het gesprek welke problemen de klant heeft en onderbouw vervolgens hoe je jouw kwaliteiten en vaardigheden kunt inzetten om deze problemen op te lossen.'

6. Do: sta open voor recruiters

Als je wordt benaderd door een recruitment consultant met een mogelijk interessante opdracht, zeg dan niet direct nee, maar stel je open op. Geef de recruiter de kans om de opdracht aan je te pitchen, en je uit te leggen waarom hij denkt dat de opdracht bij je past. Door je flexibel op te stellen, kun je verrast worden met mooie kansen die je anders was misgelopen.

7. Don't: voortijdig stoppen met een opdracht

Volgens De Koning gebeurt het regelmatig dat interimmers hun opdracht verlaten voordat de contracttermijn verlopen is, bijvoorbeeld omdat de opdracht niet overeenkomt met de gekoesterde verwachtingen, of omdat het niet klikt met de manager. De Koning: 'Dit is niet alleen vervelend voor de opdrachtgever, maar zorgt er ook voor dat jij een slechte referentie meekrijgt.'

8. Don't: staar je niet blind op het uurtarief

De Koning merkt dat interimmers vaak kiezen voor de opdracht waarbij ze het hoogste uurtarief kunnen rekenen. Hierbij houden ze echter geen rekening met andere zaken, zoals reistijd. Staar je niet blind op een uurtarief, maar kijk naar je omzet per jaar. 'Als je negen maanden lang werkt voor een tarief van honderd euro per uur, en vervolgens drie maanden niet werkt, gaat je gemiddelde uurtarief met 25% omlaag. Hier moet je ook rekening mee houden, uurtarief zegt niet alles.'

9. Don't: tariefwijzigingen tijdens een opdracht

'Het gebeurt regelmatig dat interimmers na een paar maanden op een opdracht ineens hun uurtarief willen aanpassen,' vertelt De Koning. Het uurtarief is echter niet meer onderhandelbaar als je eenmaal begonnen bent met de opdracht, behalve in het geval van grote veranderingen binnen je rol en verantwoordelijkheden. Wie zich niet houdt aan het vooraf overeengekomen uurtarief, loopt het risico om onbetrouwbaar en wispelturig over te komen. Dit is niet voordelig voor je imago bij werkgevers en bemiddelaars.

10. Don't: laat je nooit voorstellen door meerdere recruiters

De grootste fout die je kunt maken, is jezelf door meerdere recruitmentpartijen te laten voorstellen voor dezelfde opdracht. Dit leidt beslist tot problemen, vertelt De Koning. 'Het zorgt niet alleen voor verwarring en schade aan de onderlinge relaties tussen de betrokken partijen, maar het kan je zelfs de opdracht kosten en imagoschade opleveren.'



INZICHTEN VAN EEN RECRUITMENT CONSULTANT: 'DE INTERIMMARKT IS ALLERGISCH VOOR HET WOORD GENERALIST'



Mearg Tafla

Overweeg jij de overstap naar interim te maken? Bedenk dan goed waar jouw specialisatie ligt en op welke manier jij toegevoegde waarde kunt brengen aan een organisatie. 'De interimmarkt is allergisch voor het woord generalist,' vertelt Mearg Tafla, recruitment consultant gespecialiseerd in interim opdrachten.

1. Welke persoonlijkheidskenmerken heb je nodig als interim professional?

'Als interim professional is het nog belangrijker om goede communicatievaardigheden te hebben dan als medewerker in vaste dienst. Je moet jezelf goed kunnen verkopen en heel concreet kunnen uitleggen hoe jij van toegevoegde waarde kunt zijn voor een potentiële opdrachtgever. De meest voorkomende feedback die hiring managers geven als zij een interim professional afwijzen op basis van een gesprek, is dat hij niet concreet genoeg was over zijn skills en eerder behaalde successen.

Ook flexibiliteit is belangrijk. Je komt als interimmer met een sprint binnen en hebt geen tijd om ingewerkt te worden. Dit betekent dat je snel je weg moet kunnen vinden in een nieuwe organisatie en op korte termijn moet kunnen doorgronden hoe de organisatie in elkaar zit en hoe processen werken. Hiervoor is analytisch inzicht en een gezonde dosis nieuwsgierigheid vereist. Je moet de juiste vragen kunnen stellen en snel kunnen achterhalen waar het probleem van de organisatie zit.'

2. Hoe verschilt het solliciteren op een interim opdracht van het solliciteren op een vaste functie?

'Een sollicitatiegesprek voor een interim opdracht gaat niet om vooruitzichten, maar puur om wat je kunt en hoe je de problemen van een organisatie kunt oplossen. Als interimmer moet je meer in de ik-vorm praten dan tijdens een normaal sollicitatiegesprek. Als je te veel in de wij-vorm praat, lijkt het alsof je geen resultaten kunt behalen zonder een team. Dit zal in het begin misschien onwennig voelen, maar als je de door jou behaalde resultaten volgens de STAR-methode (Situatie, Taak, Actie en Resultaat) toelicht, weet je zeker dat je een goede indruk achterlaat bij de opdrachtgever. Hoe concreter je bent, hoe beter.'

3. Welke gouden tip heb jij voor professionals die de overstap naar interim willen maken?

'De interimmarkt is allergisch voor het woord generalist. Veel interimmers denken zich goed in de markt te zetten door te zeggen dat ze overal goed in zijn en alles leuk vinden. Het tegendeel is echter waar: er is voldoende aanbod aan generalisten op de arbeidsmarkt, maar aan specialisten is een groot tekort. Om je te kunnen onderscheiden van anderen is het belangrijk om na te denken over waar jouw kracht ligt. Wees kritisch in de opdrachten die je aanneemt. Neem alleen opdrachten aan die een aanvulling zijn op je cv, en bij organisaties waar jij echt waarde kunt toevoegen.'

INZICHTEN VAN EEN INTERIM PROFESSIONAL: 'ALS INTERIMMER MOET JE DIRECT UP-AND-RUNNING ZIJN'

Juristen maken steeds vaker de overstap naar interim, op zoek naar meer flexibiliteit en afwisseling. Ruben Taal heeft deze stap met hulp van Robert Walters gemaakt, en vertelt over zijn ervaringen. Volgens hem is koudwatervrees nergens voor nodig: 'Als het leven als interimmer toch niets voor jou is, kun je altijd terug in vaste dienst. Het is sowieso een verrijking voor je loopbaan.'

1. Op welke manier zijn je werkzaamheden veranderd nu je als interim jurist werkt?

'Als interim jurist heb je in principe slechts een korte periode om te laten zien dat je van toegevoegde waarde bent, in tegenstelling tot werknemers die vast in dienst zijn bij een organisatie. Zij hebben meer tijd en ruimte om de kat uit de boom te kijken en rustig aan een nieuwe rol te wennen. Als interim jurist moet je direct vol aan de slag. Je moet daarom direct kunnen aanvoelen wat er speelt binnen een bedrijf. Het is belangrijk om hands-on te kunnen adviseren en goed te kunnen focussen op zaken die echt belangrijk zijn.'

2. Waarom heb je de keuze gemaakt om als interim jurist te gaan werken?

'Op persoonlijk vlak wilde ik graag meer flexibiliteit. Ik werk nu nog steeds veertig uur per week, maar als ik toch graag een tijd minder wil werken dan kan dit ook. Daarnaast is het voor mij belangrijk om altijd te blijven leren. Na een paar jaar bij mijn vorige werkgever, merkte ik dat mijn persoonlijke ontwikkeling stil begon te staan. Als interim jurist krijg je de kans om van binnenuit heel veel organisaties te bekijken. Je moet je steeds aanpassen aan nieuwe situaties, waardoor je je nog sneller ontwikkelt op juridisch gebied.'

3. Welke voor- en nadelen heeft het werken als interimmer voor jou?

'Natuurlijk is het een nadeel dat je niet weet hoe de toekomst eruit ziet en weinig vooruit kunt plannen. Ook moet je als interimmer veel zelf regelen, zoals administratie, verzekeringen, pensioen en het onderhouden van je netwerk. Dit is iets waar je rekening mee moet houden bij het maken van de beslissing om al dan niet te gaan interimmen. Het is daarom aan te raden om ervaringen uit te wisselen met andere interimmers en met werving- en selectiebureaus te gaan praten. Bureaus als Robert Walters kunnen je hierin goed adviseren.'

Gelukkig wegen voor mij de voordelen op tegen de nadelen. Ik ervaar meer flexibiliteit en heb een hoger inkomen. Ook vind ik het leuk dat je als interimmer de kans krijgt om je netwerk flink uit te breiden; je staat midden in de maatschappij. Je moet op juridisch vlak goed blijven en iets breder de ontwikkelingen bijhouden dan als bijvoorbeeld general counsel. Je weet namelijk nooit wat voor opdracht je hierna zult krijgen. Hierdoor word je gedwongen om extra scherp te blijven en te blijven leren, wat ik een groot voordeel vind.'





INTERIM POSITIES WAARVOOR ROBERT WALTERS BEMIDDELT

Een selectie van interim posities waarvoor Robert Walters bemiddelt:

Accounting & Finance

- Business Controller
- Financial Controller
- Business Analyst
- Project Controller
- Finance Manager
- FP&A Manager
- Interim CFO

Banking & Financial Services

- Financial Controller
- Financial Accountant
- Business Analyst
- Regulatory Reporting Specialist
- Project Manager
- CDD Analyst
- KYC Officer
- Compliance Officer
- Head of Risk & Compliance
- Operational Risk Manager

Healthcare

- Manager Finance
- Manager Planning & Control
- Manager Zorgadministratie
- Senior DBC Adviseur
- Financial Controller
- Business Controller
- Concern Controller
- Interim CFO

Human Resources

- HR Adviseur
- HR Business Partner
- Compensation & Benefits
- Learning & Development
- (Corporate) Recruiter
- Data Analyst
- HR Payroll
- HR Assistant
- Recruitment Assistant
- HR Medewerker
- HR Director



IT

- Data Scientist
- Data Engineer
- BI Developer
- Data Scientist
- Data Analyst
- Agile Coach
- Scrum Master
- Programme Director/Manager
- IT Director
- Transformation Director
- CIO/Chief Data Officer/CTO/COO

Legal

- (Senior) Legal Counsel
- Civil Notary
- Contract Manager
- Specialised Legal Counsel
- Interim Lawyer (Private Practice)

Tax

- Tax Manager
- Tax Director

Treasury

- Cash Manager/Assistant Treasurer
- Treasurer

KLAAR OM DE STAP TE WAGEN?

We hopen dat onze adviezen je helpen om met een vliegende start aan jouw interim carrière te beginnen. Wil je meer informatie over werken als interim professional of carrièreadvies op maat? Neem contact op met de interim specialisten van Robert Walters.

AMSTERDAM



Mearg Tafla

T: +31 (0)20 644 4655

E: mearg.tafla@robertwalters.com

EINDHOVEN



Guy de Wilde

T: +31 (0)40 799 9910

E: guy.dewilde@robertwalters.com

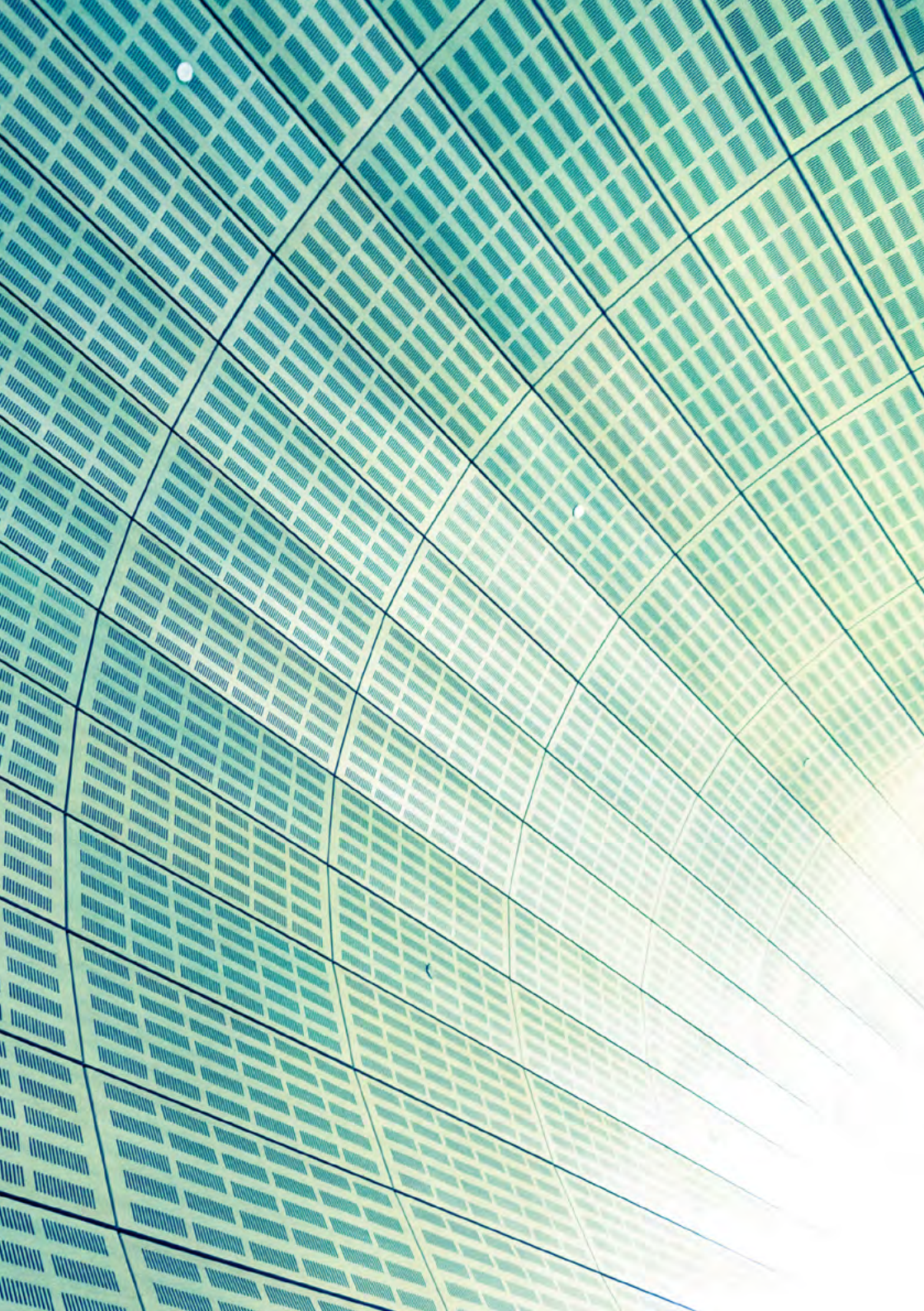
ROTTERDAM



Quintin de Koning

T: +31 (0)10 799 8090

E: quintin.dekoning@robertwalters.com



AUSTRALIA
BELGIUM
BRAZIL
CANADA
CHILE
FRANCE
GERMANY
HONG KONG
INDIA
INDONESIA
IRELAND
JAPAN
LUXEMBOURG
MAINLAND CHINA
MALAYSIA
MEXICO
NETHERLANDS
NEW ZEALAND
PHILIPPINES
POLAND
PORTUGAL
SINGAPORE
SOUTH AFRICA
SOUTH KOREA
SPAIN
SWITZERLAND
TAIWAN
THAILAND
UAE
UK
USA
VIETNAM