

INTERIM2DAY

**EXPERTISE IN
COMMERCIEEL
KLANTCONTACT**

EXPERTISE IN

**COMMERCIEEL
KLANTCONTACT**

Missie

De missie van Interim2day is om een constructieve bijdrage te leveren aan het optimaliseren van het (commercieel) klantcontact van haar opdrachtgevers. Ook wil Interim2day een bijdrage leveren aan het vergroten van de maatschappelijke acceptatie van het fenomeen 'telefonisch klantcontact'.

Maatschappelijk betrokken

Interim2day vindt het zeer belangrijk een bijdrage te leveren aan medemens en milieu. Ieder jaar worden maatschappelijk betrokken organisaties uitgenodigd om een vraagstuk op het gebied van klantcontact in te dienen, waarvoor interim ondersteuning gewenst is. De meest urgente case krijgt een Interim Professional uit het bestand van Interim2day ter beschikking gesteld.

De kosten hiervoor worden gedragen door Interim2day. Niet alleen is de maatschappelijk betrokken organisatie op deze wijze geholpen, ook de Interim Professional krijgt zo kans een bijdrage te leveren en zichzelf verder te ontwikkelen. De opgedane kennis wordt ter beschikking gesteld aan de branche via publicaties in vakbladen.

CONTACT

INTERIM2DAY B.V.

Nieuwstad 100 E

1381 CE Weesp

T 0294 490 972

info@interim2day.nl

www.interim2day.nl

INTERIM2DAY

**EXPERTISE IN
COMMERCIEEL
KLANTCONTACT**

Interim2day is een samenwerkingsverband van Hans Schamhart, Jeroen Dietvorst & Jan de Zeeuw

Dit drietal heeft een gezamenlijke kennis en ervaring van meer dan 50 jaar op het gebied van klantcontact. Deze kennis en kunde deelt Interim2day met haar Interim Professionals en klanten.

Interim2day richt zich op het samenbrengen van vraag en aanbod van interim capaciteit op het gebied van (commercieel) klantcontact. Hiervoor is een gedegen bestand van Interim Professionals opgebouwd met aantoonbare relevante kennis en ervaring binnen het vakgebied.

Objectief in interim management

Door bemiddeling van Interim2day huurt u een ervaren manager in, die past bij uw opdracht. Denk hierbij aan het tijdelijk invullen van openstaande vacatures, het begeleiden van een reorganisatie of het opzetten van een nieuw verkoopkanaal.

Een belangrijk verschil in de dienstverlening van Interim2day met die van vergelijkbare organisaties is, dat deze over het algemeen werken met interimkandidaten in loondienst. Hierdoor zal een dergelijke partij vaak eerst een medewerker in eigen dienst aanbieden. Dit betekent niet dat dit altijd de beste oplossing is voor u als opdrachtgever.

Interim2day is werkelijk objectief en kan de beste Interim Professional voor de opdracht aanbieden. Interim2day biedt onafhankelijke capaciteit aan de opdrachtgever aan, waardoor een keuze gemaakt kan worden op basis van competenties en ervaring. Deze manier van het samenbrengen van vraag en aanbod, in combinatie met het bieden van coachende ondersteuning aan de Interim Professional, maakt Interim2day uniek in haar soort.

Opleiding en ervaring

Interim2day selecteert uitsluitend Interim Professionals op basis van:

- Relevante ervaring binnen het vakgebied
- Aantoonbare resultaten in de top van bedrijfsleven, overheid of non-profitorganisaties
- Pragmatisch met durf en een groot analytisch vermogen
- Stijlflexibel en gericht op het bereiken van doelen
- Afgeronde hbo- of universitaire opleiding en continuïteit in persoonlijke ontwikkeling
- Minimaal vijf jaar werkervaring
- Gericht op kwaliteit en 100% denkend vanuit de opdrachtgever
- Zelfstandige status en dus objectief

Niveau van opdrachten

Opdrachtgevers schakelen Interim2day in voor het vervullen van interim opdrachten op het gebied van:

- Directie- en senior management
- Verandermanagement
- Operationeel & commercieel management
- Projectmanagement & diverse specialismen
- Coaching & trainingen

Persoonlijk contact

Persoonlijk contact met de opdrachtgever is voor Interim2day van cruciaal belang om een juiste match tussen Interim Professional en opdrachtgever te maken. Tijdens het intakegesprek worden zowel de kaders van de opdracht als het gewenste profiel gezamenlijk vastgesteld. Zo kan gericht naar de juiste persoon worden gezocht.

Persoonlijk contact met de Interim Professional maakt het mogelijk om de juiste manager voor te stellen. Hiervoor wordt een intensief gesprek met mogelijke kandidaten gevoerd, waarbij onderwerpen zoals relevante ervaring, persoonlijke ambitie, visie, maar ook levenservaring aan bod komen.

Interim2day vond met succes een contactcenter manager voor een (internet) verzekeraar, waarvan het contactcenter productiever en commerciëler moest gaan werken. Niet alleen ontbrak het in eerste instantie aan relevante stuurinformatie, maar ook de gevestigde cultuur vormde een barrière voor het bereiken van de doelstelling. Na 9 maanden werden de eerste resultaten zichtbaar, waardoor de klant met minder mensen gericht te woord wordt gestaan, met een aantoonbaar hoger commercieel resultaat. De opdrachtgever kon de functie vanaf dat moment invullen met een manager in vaste dienst.

Interim2day zocht met succes binnen haar netwerk een specialistische coach. Deze begeleidde de teammanager Traffic Management van een grote financiële organisatie van meewerkend voorman naar een senior niveau als leidinggevende. Tevens werd zo de mogelijkheid geboden om relevante kennis en generieke methodieken, die de Interim Professional bij andere opdrachtgevers had verworven, te gebruiken in de verdere ontwikkeling van de afdeling Traffic Management.

Interim2day leverde met succes een teammanager+ aan een grote Direct Writer. Deze had als meervoudige opdracht het tijdelijk invullen van een vacature als teammanager, het bijdragen aan het verder ontwikkelen van de afdelingsdoelstellingen en het functioneren als klankbord voor de afdelingsmanager. Binnen een periode van 8 maanden was het team weer op de juiste weg, zowel qua resultaten als qua HR doelstellingen. Ook werd een wezenlijke bijdrage geleverd aan de verbetering van de samenwerking met het bedrijfsbureau. Tot slot assisteerde de Interim Professional de afdelingsmanager om het strategisch plan voor de afdeling verder te ontwikkelen.

Meer informatie? info@interim2day.nl