

VACATURE

School voor Coaching zoekt Commercieel en Operationeel Coördinator voor onze opleidingen (min. 32 uur)

Over School voor Coaching

Bewuste mensen, bevlogen teams en bezielde organisaties: daar staan we voor bij School voor Coaching. Wij geloven dat bewust en persoonlijk leiderschap als katapult dient voor alles wat je wil bereiken, zowel privé als op de werkvloer. Oftewel: wie zich werkelijk bewust is van (persoonlijke) patronen, teamdynamiek, automatismen en triggers, wordt een vrij en effectief mens. Dit gunnen we bij School voor Coaching iedereen.

Al bijna 30 jaar leiden we professionals, leidinggevend en teams op in het coachvak. Daarmee hebben we aan de wieg gestaan van de ontwikkeling van coaching als vak in Nederland. We zijn een warm en betrokken coach- en opleidingsinstituut met een pand in hartje Utrecht. We denken dat we met een divers samengesteld team het beste in elkaar naar boven halen en zijn benieuwd hoe jij daar met jouw eigen kwaliteiten aan kan bijdragen.

Over de functie

Als Commercieel en Operationeel Coördinator speel jij een cruciale rol in het organiseren, coördineren en zichtbaar maken van onze opleidingen. Jij bent het aanspreekpunt voor deelnemers, trainers, geïnteresseerden en alumni. Van interesse tot aanmelding tot evaluatie, jij overziet alle stappen (en wordt daarin ondersteund door onze systemen). En weet naast het uitvoeren van de stappen ook nog eens de verbeteringen te zien en door te voeren.

Je haalt de rode draad uit trends in de markt en onze eigen data, zorgt voor een soepele organisatie van onze opleidingen en bewaakt het belang van zowel onze deelnemers als de organisatie. Hierin word je ondersteund door ons CRM-systeem. Je hebt plezier in het werken met en bent nieuwsgierig naar alle mogelijkheden van dit systeem. Er is nog een wereld aan data uit te halen en het lijkt je leuk deze data om te zetten naar begrijpelijke informatie en actiepunten.

Over jou

- Je bent goed in het **overzicht** houden en dit ook aan je collega's helder overbrengen.
- Je bent **dol op** het hebben van **contact**. Zowel telefonisch, via de mail als live.
- Je hebt er plezier in om **vanuit data trends te signaleren** en deze te vertalen naar acties die onze opleidingen nog beter in de markt zetten.
- Je zorgt voor een **gastvrije ervaring**, van aanmelding tot afronding van de opleiding.
- Het werken met Microsoft Office gaat jou soepel af, en je bent nieuwsgierig naar onze **CRM-systemen** (zoals HubSpot), ze snel eigen te maken en **te optimaliseren**.
- Je springt in waar nodig binnen ons kleine team; **flexibiliteit** is voor jou geen probleem.
- Je kunt met gemak evaluaties omzetten tot **waardevolle verbeteringen** en voert deze ook door.
- Je bent **assertief** en laat van je horen als je denkt dat bepaalde zaken beter, efficiënter of leuker kunnen.

- Je bent **social sterk** en schakelt moeiteloos in contact tussen deelnemers, trainers en collega's.
- Je denkt niet in problemen, maar liever in **oplossingen**.
- Je ziet **ontwikkeling** (zowel persoonlijk als professioneel) niet als een nice-to-have maar als een must. Het hoort niet alleen bij het werk maar ook bij het leven.
- Je bent minimaal **vier dagen** per week beschikbaar.
- Je woont bij voorkeur in of rondom **Utrecht**.

Over ons

Ons kantoor team bestaat uit een creatief directeur, een zakelijk directeur, twee marketingexperts, een proces- en planningsverantwoordelijke en onze commerciële en operationele coördinator. De opleidingen worden verzorgd door ons team van 20 freelance trainers.

Ons kantoor team is nauw betrokken bij de organisatie, maar ook bij elkaar. De sfeer in het team is warm, informeel en open. Persoonlijke en professionele ontwikkeling staat niet alleen in onze opleidingen, maar ook binnen het team centraal.

Wij bieden jou:

- ✓ Een leuk team van energieke en betrokken collega's.
- ✓ Toegang tot een schat aan wijsheid op het gebied van coaching en persoonlijke ontwikkeling.
- ✓ Een rol waar jouw commerciële en operationele talenten volledig tot uiting mogen komen.
- ✓ Een plek waarin verantwoordelijkheid vanaf dag een gegeven wordt.
- ✓ Een passend salaris.
- ✓ Een prachtige en sfeervolle werklocatie in een historisch pand aan de rand van Utrecht.
- ✓ Mogelijkheid tot thuiswerken.

Solliciteren

Stuur jouw motivatie en cv vóór 25 oktober naar Merel Schut via m.schut@schoolvoorcoaching.nl.

Wil je eerst nog wat meer weten over de functie?

Lees dan hieronder nog even ***Een dag uit het leven van onze Commercieel en Operationeel Coördinator***. Of bel gerust met ons kantoor op nummer: **030 - 30 35 271**

NB Wij werken niet met recruiters voor de invulling van onze vacature.

Een dag uit het leven van onze Commercieel en Operationeel Coördinator

Rond kwart voor negen/negen uur loop je ons pand aan de Biltstraat 200 binnen. Onze Office Manager heeft dan al de eerste kaarsjes aangestoken en de koffie staat te pruttelen. Als er een groep in huis is vind je het geen probleem om even te helpen met de puntjes op de i zetten zodat alles gezellig en startklaar is voor onze deelnemers.

Rond kwart over negen bellen de eerste deelnemers aan. Door jouw enthousiaste onthaal bezorg je de deelnemers gelijk een warm en welkom gevoel. Als de hele groep binnen is en gestart met de opleiding, pak je zelf een lekker kopje koffie of thee en klets je even bij met je collega's.

Vervolgens kruip je achter de computer en start je met je operationele taken. Je weet precies hoe het ervoor staat met de opleidingsgroepen. Je overlegt samen met de Office Manager welke taken prioriteit hebben en welk zij en welke jij hierin oppakt. Praktische vragen van (potentiële) deelnemers beantwoord je vanaf dag één en op den duur zul je ook geregeld adviesgesprekken voeren. Je hoort de vraag achter de vraag. Je begrijpt dat iemand die soms met een praktische vraag belt een achterliggende behoefte heeft. Je hebt er lol in deze behoefte te achterhalen en schuwt de diepte niet.

's Middags ga je na een gezellige lunch met je collega's vol nieuwe energie aan de slag met het bijhouden van onze opleidingsplatforms. Je zorgt voor de juiste briefing naar een van onze trainers voor een startende groep en evalueert de reacties van afgeronde groepen. Of je sluit jezelf juist even op om vanuit de grote poel data begrijpelijke informatie te maken. Gelukkig kun je hierbij veel uit ons CRM-systeem HubSpot halen. Je hebt er plezier in om deze informatie te benutten voor zowel de korte als lange termijn. En je kunt goed bedenken wat deze informatie betekent voor het (nog) beter zichtbaar maken van onze opleidingen.

Ondertussen vind je het geen probleem dat collega's aan je vragen hoe het staat met de opleidingen en heb je er net zomin problemen mee om hen op jouw beurt opdrachten te geven om deelnemers te contacteren.

Aan het einde van de dag praat je nog even na met de trainer. Vandaag zit er weer op!