

Profile number

108890

Technisch detacheringsbureau (MBI-kandidaat)**Located in**

South Netherlands

General information**Sector**

Service industry

Type of company

Temp labour

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

Confidential

Company history/background

Al meer dan 20 jaar verbindt deze organisatie technische professionals en opdrachtgevers. Met duurzame relaties als prioriteit, techneuten in de werving en selectie en een neus voor onderhandelen weet het team zich te positioneren in een dynamische markt.

Het team heeft een gedeelde ambitie om te groeien en is daarom op zoek naar extra commerciële slagkracht om de volgende groeifase te ondersteunen.

Na investeringen in een nieuw kantoorpand is de organisatie klaar om de nieuwe fase van groei in te gaan. Door hun uitgebreide technische kennis en jarenlange ervaring, weten ze de juiste match te maken tussen technische professionals en opdrachtgevers, zowel voor vaste als tijdelijke posities. De onderneming is trots op hun persoonlijke benadering en hun passie voor techniek, wat hen een betrouwbare partner maakt voor technische projecten.

Reden van (gedeeltelijke) verkoop;

Vanwege de leeftijd van de DGA is dit het ideale moment om stapsgewijs nieuw management te introduceren in de organisatie en daarmee de continuïteit en toekomstbestendigheid van het bedrijf te waarborgen.

Unique selling points

- Ruime ervaring: 20+ jaar ervaring in techniek
- Vakkundigheid: jarenlange persoonlijke ervaring als technische detacheerders in het team van recruiters
- Werkcultuur: Kern team +10 jaar samen
- Langdurige klantrelaties: zowel met de professionals als opdrachtgevers
- Flexibiliteit: Een bewezen trackrecord in het navigeren en inspelen op veranderende marktdynamieken

Other

Zoekprofiel;

Wij zijn op zoek naar een commercieel sterk individu of organisatie die bereid is op korte termijn of gefaseerd een minderheidsaandeel te verwerven met gebruik van eigen of externe financiering. Kennis van detachering en/of techniek is hierbij een duidelijke pré. In deze rol ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de match tussen professionals en opdrachtgevers, evenals voor de strategische groei van de onderneming. Met jouw energie, strategisch inzicht en commerciële leiderschap draag je actief bij aan de verdere ontwikkeling en groei van de organisatie, terwijl je de praktische en pragmatische bedrijfscultuur behoudt. Je combineert hierbij een sterke strategische visie met een hands-on aanpak.