

Discreet oriënteren op een betere volgende stap



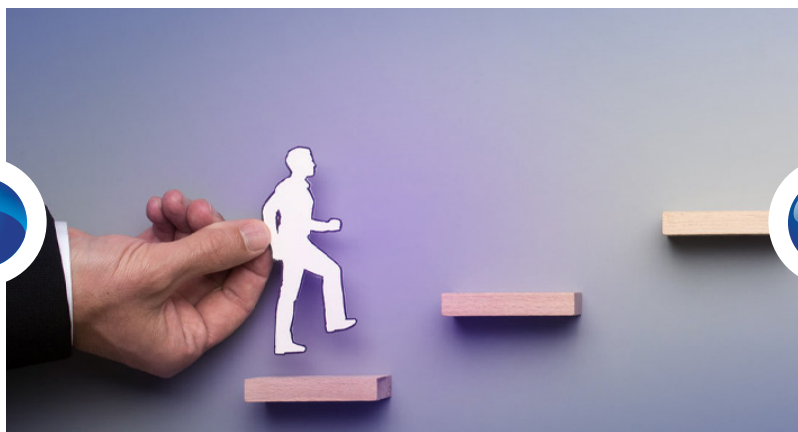
Centerpoint. Als goed niet goed genoeg is!

Discreet oriënteren op een betere volgende stap

Je hoeft niet ontevreden te zijn om te voelen dat het beter kan. Veel professionals in de bouw- en vastgoedketen zitten “prima”, maar merken dat er iets schuurt: de werkdruk loopt op, het mandaat blijft achter, projecten geven minder energie, of de waardering en voorwaarden groeien niet mee met de verantwoordelijkheden.

Oriënteren op een volgende stap hoeft niet groot of onrustig te zijn. Het kan juist rustig, discreet en met regie. Centerpoint helpt je om in korte tijd scherp te krijgen wat jij nodig hebt om beter te zitten met wat er realistisch mogelijk is in de markt.

*Zonder cv's rondsturen.
Zonder ruis.
En altijd in jouw tempo.*



Wat levert een gesprek met Centerpoint jou op?

Een intake is geen “scan” en geen verkooppraat. Het is een gesprek dat jou concreet iets oplevert — óók als je uiteindelijk besluit te blijven.

1 **Helderheid:** wat jij écht zoekt (en wat je niet meer wilt)

Samen brengen we in kaart:

- ▶ welke projecten en verantwoordelijkheden bij je passen
- ▶ welke context je nodig hebt (team, proces, besluitvorming, leiderschap)
- ▶ waar je grenzen liggen (werkdruk, reistijd, beschikbaarheid, balans)
- ▶ wat jouw dealbreakers zijn

Het resultaat: een helder kompas. Niet “misschien iets anders”, maar een concreet profiel waar je ja of nee op kunt zeggen.

2 **Een realistisch marktbeeld** (rol, niveau, voorwaarden)

Veel professionals onderschatten hun marktwaarde of kijken te smal naar functietitels. In de intake spiegelen we jouw profiel aan de markt:

- ▶ niveau en inhoud van vergelijkbare rollen
- ▶ salarisbandbreedtes en totaalpakket
- ▶ overwerk/compensatie/roostervormen
- ▶ ontwikkelpad en perspectief

Je krijgt daarmee rust en realisme: wat is haalbaar, wat is logisch, en waar kun je op sturen?

3 **Onderhandelingskracht:** jij gaat voorbereid het gesprek in

Als je besluit stappen te zetten, wil je niet “leuk gesprek” met een nieuwe werkgever maar een uitkomst die klopt. Wij helpen je om vanaf het begin scherp te zijn op:

- ▶ mandaat en verwachtingen
- ▶ scope van de rol (wat is jouw verantwoordelijkheid — en wat niet?)
- ▶ succescriteria en evaluatiemomenten
- ▶ voorwaarden die passen bij de realiteit van de functie

4 **Regie en discretie:** jij bepaalt tempo en zichtbaarheid

Discreet oriënteren betekent:

- ▶ we starten desgewenst anoniem
- ▶ jouw naam/cv delen we nooit zonder expliciet akkoord
- ▶ jij bepaalt het tempo: verkennen, vergelijken, pas dan bewegen
- ▶ geen bulk-benadering, maar gericht en selectief



Waarom met Centerpoint praten (en niet gewoon reageren op vacatures)?

Vacatures vertellen wat er op papier nodig is. Maar ze vertellen vaak niet hoe het in de praktijk voelt. En juist daar gaat het mis: mensen maken een overstap en komen er na enkele maanden achter dat de werkdruk structureel te hoog is, het mandaat ontbreekt of besluitvorming stroperig is.

Centerpoint kijkt verder dan titel en taken. We matchen op context:

- ▶ teambezetting en werkdruk (structureel vs. tijdelijk)
- ▶ proceskwaliteit en samenwerking (intern/extern)
- ▶ besluitvorming en leiderschap
- ▶ planning, overdracht en uitvoerbaarheid
- ▶ tooling, systemen en verwachtingen
- ▶ mandaat: wat mag je daadwerkelijk beslissen en sturen?

Zo kun jij een keuze maken die niet alleen “op papier” klopt, maar ook in het dagelijks werk.

Succes in de praktijk: wat mensen vaak winnen

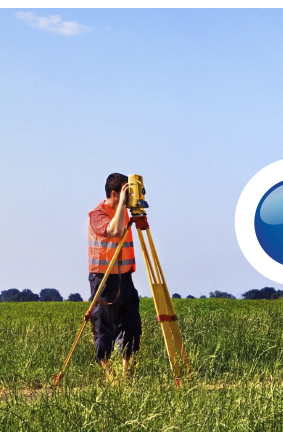
De beste verandering van baan gaat zelden over onvrede. Maar vaker over aantrekkelijke voorwaarden zoals:

- ▶ meer salaris én inhoudelijke verdieping
- ▶ een rol met helder mandaat en realistische scope
- ▶ projecten die beter passen bij ambities (bijv. meer restauratie / complexere opgaven)
- ▶ minder ruis: gerichte gesprekken in plaats van eindeloos solliciteren

Het doel is niet “zo snel mogelijk weg”. Het doel is: een stap zetten die beter past — en een proces dat rust geeft.

Richard van Tongeren

Ik vond, na een goed gesprek met Sijbren Visser, binnen één week via Centerpoint een nieuwe baan als *Senior Werkvoorbereider Nieuwbouw*. Ik heb het traject als persoonlijk en doelgericht ervaren en ik kon een mooie stap vooruit zetten. Uit de drie bij mij passende bedrijven kon ik een weloverwogen keuze maken. Bedankt Sijbren!



Zo werkt het (simpel en overzichtelijk)

Stap 1 ▶ Korte kennismaking (10 min)

We bespreken:

- ▶ wat je doel is (verkennen, vergelijken, of gericht bewegen)
- ▶ hoe discreet je wilt starten
- ▶ of het zinvol is om een intake te plannen

Stap 2 ▶ Intake (90 min)

We maken jouw profiel en wensen concreet:

- ▶ rolhoud, context, cultuur, werkdruk, mandaat
- ▶ voorwaarden en groeipad
- ▶ dealbreakers en must-haves

Je loopt weg met helderheid en een plan — ook als je nog niets beslist.

Stap 3 ▶ Gerichte verkenning (alleen met jouw akkoord)

Alleen als jij door wilt:

- ▶ verkennen we gericht passende opties
- ▶ en toetsen we werkgevers op de context die jij nodig hebt
- ▶ zonder “cv-schuiven”, maar selectief en doordacht

Plan een kennismaking

Wil je in korte tijd weten of er voor jou iets beters mogelijk is — zónder ruis?

Plan dan een korte telefonische kennismaking van 10 minuten of maak een afspraak voor een intakegesprek. Je weet na dat gesprek meteen of het jou iets oplevert.

Plan die korte call. Als het niet relevant is, zeggen we dat ook.

*Discreet. selectief.
In jouw tempo!*

Klik hier





NAAR ONZE WEBSITE

Rotterdam

Telefoon: 010 - 4363731

E-mail: rotterdam@centerpointadvies.nl

Eendrachtsweg 41, 3012 LD

[Routebeschrijving](#)

Amsterdam

Telefoon: 020 - 670 21 00

E-mail: amsterdam@centerpointadvies.nl

Daalwijkdreef 47

Amsterdam 1103 AD

[Routebeschrijving](#)

Den Bosch

Telefoon: 073 - 220 25 01

E-mail: denbosch@centerpointadvies.nl

Hambakenwetering 1

5231 DD Den Bosch

[Routebeschrijving](#)

Utrecht

Telefoon: 030 - 782 05 44

E-mail: utrecht@centerpointadvies.nl

Winthontlaan 200

Utrecht 3526 KV

[Routebeschrijving](#)

