

A person is performing a handstand in a modern, industrial-style interior space. The person is wearing dark clothing and light-colored sneakers. The background features large windows with a grid pattern and a yellow archway. The lighting is dramatic, with strong shadows cast on the floor.

Happy Horizon

Groeiend people beleid

Happy Horizon

De horizon. Dat is je hogere doel.
De bestemming waarnaar je altijd
onderweg bent. Het doel dat buiten
bereik lijkt, maar je altijd richting geeft.
En je volgende stap bepaalt.



Your Creative Digital Agency.

Wij zijn experts in strategisch denken, analyseren, creativiteit, digitale diensten en technologie. In combinatie met de industriekennis in onze branchebenaderingen zorgen we ervoor dat jouw stip op de horizon geen vergezicht blijft. En dat jij jouw bestemming bereikt, waarbij de reis net zo leuk is.

Happy Horizon

Experts in

We bieden ondersteuning en expertise vanuit verschillende online onderdelen. Door diepgang met ervaring en brede kennis te combineren zijn we voor iedere online uitdaging de juiste partner.



Strategy & Innovation



Data & Automation



Branding, Content & PR



Online Marketing



Development & Technology



Best Agency group 2023

EMERCE

BESTE E-BUSINESS
BEDRIJVEN 2023

100



Onze hubs

We hebben 800+ specialisten, verspreid over heel Nederland en daarbuiten. Zodat we altijd in de buurt van onze opdrachtgevers en talenten zitten. Maar we geloven in de kracht van compacte wendbare teams. Inmiddels bestaat onze club uit deze hubs:

Amsterdam

Tilburg

Arnhem

Eindhoven

Nijmegen

Utrecht

Den Haag

International Adbirds

Waar komt Happy Horizon vandaan?

Happy Horizon is geboren uit ondernemersdrift, de wil om iets te bouwen dat groter is dan jezelf.

12 jaar geleden met zo'n 35 mensen in 1 kantoor. Nu met meer dan 800 collega's in Nederland, verdeeld over 7 kantoren, en daarbuiten.





**Groei brengt ook uitdagingen
met zich mee...**



Zo ook op People (HR) gebied!

HR uitdagingen

1

Mensen werven

Wees creatief

2

Mensen opleiden

...en behouden



Belangrijkste leerpunten werving:

- › Wees creatief: probeer nieuwe vormen van werving (laagdrempelige conversie)
- › Werk met nieuwe kanalen
- › Pas je campagne aan per doelgroep



Belangrijkste leerpunten opleiding:

- › Talentstroom: durf te investeren (vooral tijd en energie)
- › Ideale wereld: koppel een verdienmodel aan de talentstroom.
Loop niet te hard van stapel.
- › Investeer stapsgewijs. Testen met specialisten.
- › Bij voldoende omvang: standaardiseer en maak het toegankelijk voor heel de organisatie.



HR uitdagingen

1

Mensen werven

Wees creatief

2

Mensen opleiden

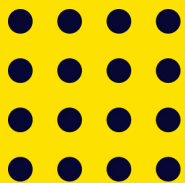
...en behouden

3

Cultuur

Meest gestelde vraag: hoe behoud je die?





Happy Horizon

Nieuwe mensen werven



**Wat is jullie grootste uitdaging
als het mensen werven betreft?**

Nieuwe mensen

Onze uitdagingen:

- › **Enorme tekorten in onze markt:** developers, digital marketing specialisten.
- › **Geen specifieke opleiding** voor ons werk: altijd interne opleiding nodig.
- › Hoe **onderscheiden we ons** in de markt? Opdrachtgevers (klantzijde) betalen veelal meer dan wij doen.
- › Jong talent aantrekken en opleiden? Hoe doen we dit **zonder hard in te leveren op marges?**



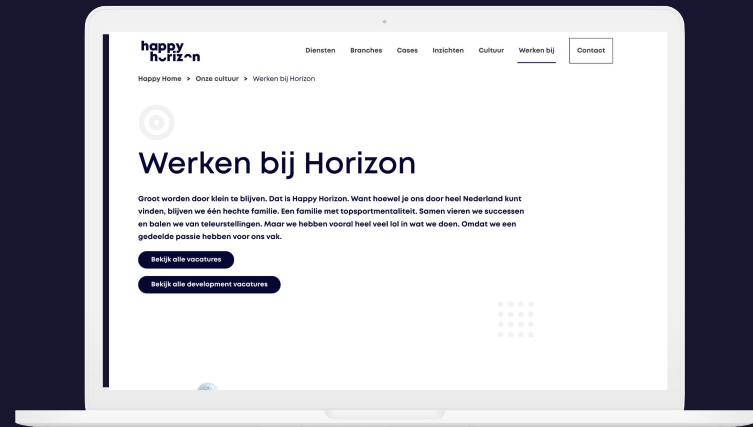
A man and a woman are standing on a paved bicycle path next to a canal. The man is on a bicycle, and the woman is standing next to him, talking. The scene is set in a park-like area with trees and a building in the background. The lighting is soft, suggesting late afternoon or early morning. A large, light-colored archway is visible in the foreground on the right side of the path.

Employer branding + werkenbij



Werken bij website

De basis voor onze vacatures



Standaard werving:

- › Recruiters
- › Indeed
- › Werkenbij website
- › LinkedIn
- › (Persoonlijk) netwerk



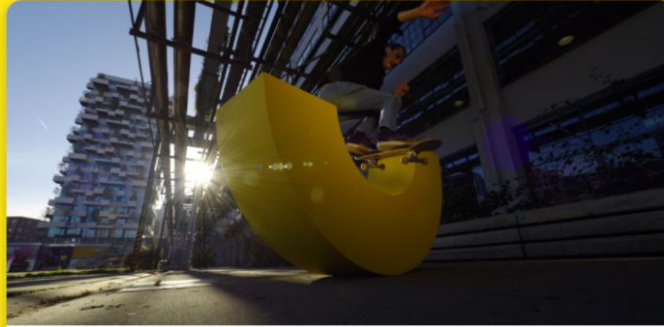


Maar... onvoldoende instroom van goede profielen



Campagne met laagdrempelige reacties:

- › Leadgeneratie: van volledige sollicitatie naar een laagdrempelig contact
- › Van werving op specifieke kennis, naar passen op cultuur
- › Promotie via diverse (online) kanalen
- › Aanvulling op de Werkenbij website



Wat is jouw stip op de horizon?

Ben jij nog happy op je werk? Creative marketing agency Happy Horizon is op zoek naar nieuwe vakidioten om ons bureau naar een nóg hoger niveau te tillen. Klinkt dat goed? Swipe door de volgende 6 stellingen en ontdek of jouw stip matcht met de onze.

Start swiping!



**Mijn talent is groter
dan m'n functie. Ik ben
veel meer dan mijn
functietitel.**





**Fouten maken hoort bij
groeien. Ik neem liever
risico's dan dat ik op
safe speel.**





**Draait een team-
project supergoed?**



**Dan wil ik daar de
credits voor!**





Resultaten:

- Inmiddels honderden reacties + tientallen plaatsingen (in 2 jaar tijd).
- De campagne is structureel onderdeel van onze Werkenbij activiteiten.



Zet nieuwe kanalen in!

Voor jou

Verkennen Nieuw

Volgend

LIVE

Profiel

Log in om makers te volgen, video's te liken en reacties te lezen.

Inloggen

Maak TikTok-effecten* en ontvang een beloning

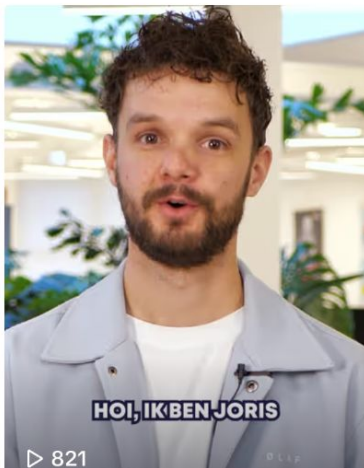
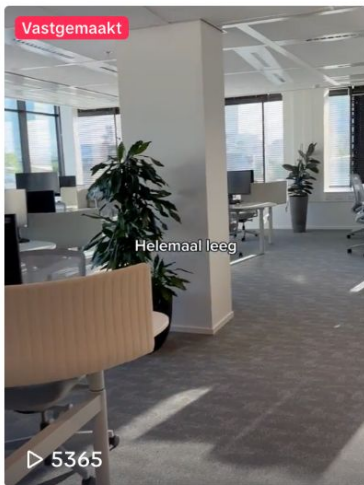
Bedrijf

Programma

Voorwaarden en beleid

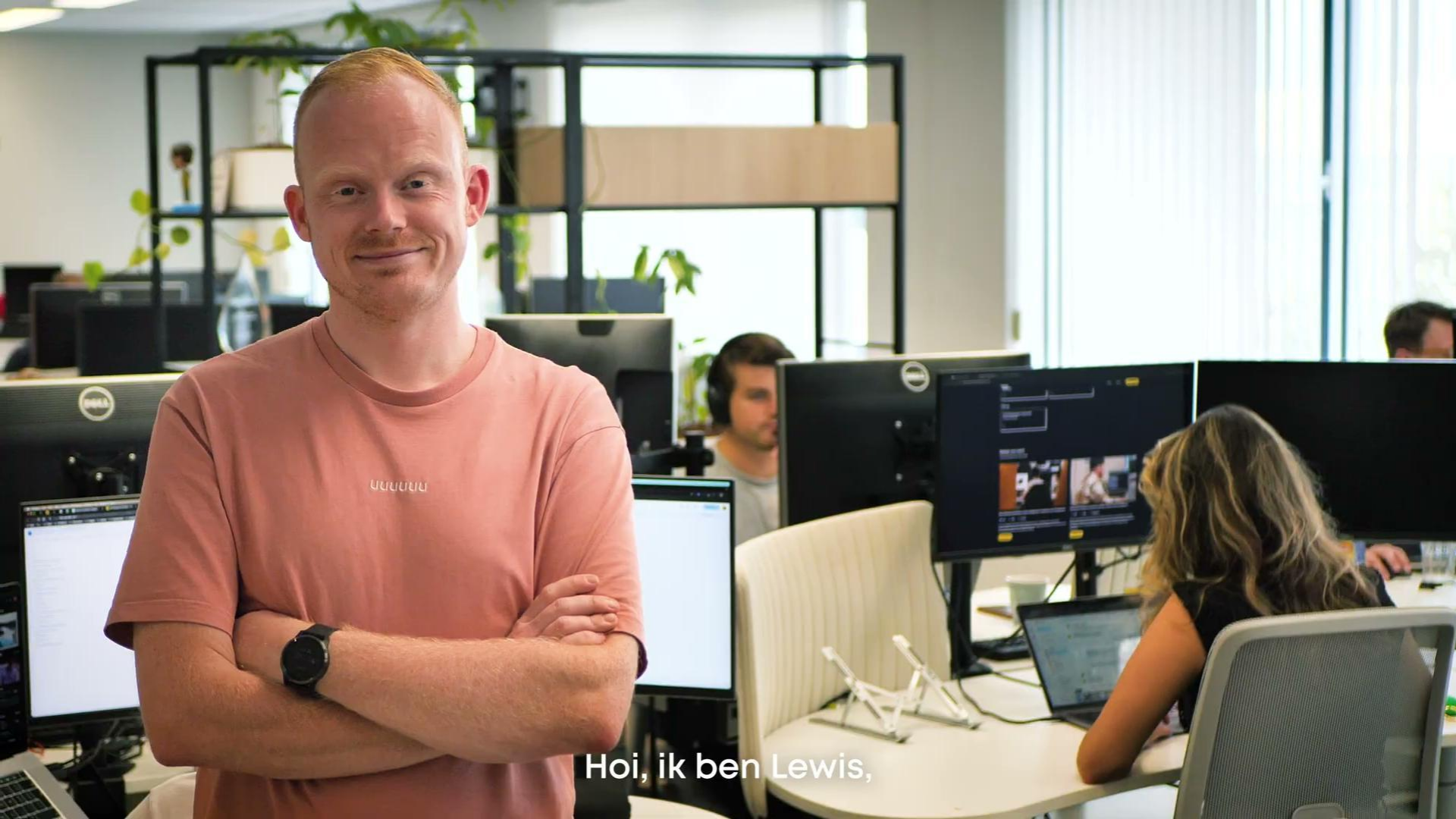
Meer

© 2024 TikTok





Maatwerk per doelgroep



UUUUUU

Hoi, ik ben Lewis,

Werken bij ons development team?

Jij weet precies wat je zoekt in een nieuwe baan. Je zoekt alleen nog de plek die aan die wensen voldoet. Bij Happy Horizon vind je een baan in development, maar dan met net iets meer uitdaging, aandacht voor groei en binding met je team.

[Bekijk vacatures](#)

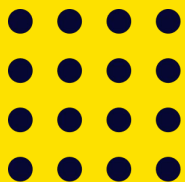
[Bekijk onze stack](#)

[Bekijk ons werk](#)

Blijvende uitdaging werving:

- › Voldoende back-end capaciteit binnenhalen
- › Snel veranderend kennisveld (AI)
- › Nieuwe skills nodig voor toekomstige marktvraag





Mensen opleiden (en daarmee behouden)



Welke ontwikkelkansen krijgen jullie collega's?

Ontwikkelen van collega's

Onze uitdagingen:

- › Heel veel jonge, hoogopgeleide en (vaak) ambitieuze collega's. Maar geen passende opleidingen om ze echt het juiste kennisniveau te bieden.
- › Relatief weinig seniors. De seniors die we wel hebben, zijn in 50% (nog) niet geschikt als leidinggevende
- › Tot 5 jaar geleden nog nauwelijks opleidingen of samenwerkingen met externe partners voor leiderschapstrainingen.





Stap 1: jong talent aantrekken en opleiden



happy talents



Dit is onze Purpose

Het bestaansrecht van Happy Talents. Waarom we doen wat we doen. En er ook nog goed in zijn. Op een Talentvolle manier. Krachtig, opbouwend en direct.

We guide Talents to reach their full potential in a changing digital world!

Happy Talents

Hoe het begon

- ▶ Begonnen als een traineeship om op te leiden richting interne specialisten (SEO, SEA, Social).
- ▶ Lage vergoeding in eerste twee maanden (opleiding). Vervolgens fulltime aangenomen in teams.
- ▶ Opleiding intern. 'Stages' en trainingen door ieder team (SEO, SEA, Social, E-mail). Seniors trainen en begeleiden de talenten.
- ▶ We zagen dit enkel als investering. Talenten leverden pas na een half jaar geld op.



Happy Talents

Belangrijkste lessen:

- › Investeer tijd van je seniors (duur en vaak veel omzet makend) bij de opzet van het programma.
- › Zet goede mediors in om de trainingen en begeleiding te geven aan de junioren.
- › Zorg voor veel 'leren in de praktijk'. Onze talenten leren het snelst als ze werken bij en voor klanten.



Happy Talents

Hoe het nu gaat

- › 2 maanden opleiding
- › Direct zoektocht detachering.
- › 1 dag per week op kantoor om te leren.
- › Laag uurtarief (60% van regulier)
- › Talenten meestal 2 jaar actief. Daarna naar andere rol.
- › Inmiddels winstgevend bedrijf met 15 mensen op de pay-roll





Stap 2: samenwerking externe trainingsbureaus (soft skills)

Behoeft: ontwikkeling soft skills

Talent ontwikkelen

- › Interne opleiding van jong talent vooral op hard skills (inhoud)
- › Samenwerking met **trainingsbureaus** t.b.v. soft skills
- › Werken vanuit **DISC profielen**
- › Pilot van 1 jaar. Gericht op zowel commerciële functies (account- en projectmanagement) als management (persoonlijk leiderschap)





Stap 3: het neerzetten van een opleidingshuis.

Do more of what **makes you happy!**

Stilstand is achteruitgang. Zeker in een wereld waar nieuwe ontwikkelingen elkaar razendsnel opvolgen. De Happy Academy helpt je op verschillende terreinen om door te groeien als ondernemer.

Weet je precies wat je wilt? Stem goedkeuring af met je teamlead en schrijf je voor 13 september a.s. in via de [Happy Academy](#).

Weet je niet precies wat je wilt? Spar met je teamlead, talentor of people business partner in jouw hub.

Hieronder het aanbod voor Focusperiode 2. Uitgebreide informatie over de leertrajecten vind je op de Drive.



Beter communiceren met klanten en collega's?

Waarom houdt de ene persoon van een praatje en komt de ander direct ter zake? Met DISC ontdek je niet alleen dat ieder mens anders communiceert. Je leert ook hoe je hier effectief op in kunt spelen en daardoor betere resultaten behaalt.

De DISC interactiestijlen | basis: Effectief communiceren en samenwerken

Wederzijds begrip en respect tussen collega's en een sterk verbeterde communicatie en samenwerking met klanten met behulp van DISC + Minder frustratie!

DISC: Omgaan met Extraverte stijlen (D/rood en I/geel)

Leer hoe je gesprekken met dominante stijlen beter kunt sturen door je eigen gedrag constructief aan te passen.

DISC teamsessies

Dit is een programma van 1x 1,5 uur en 1x 1 uur dat je zelf met je team doorloopt, om nog meer als team de vruchten te plukken van DISC.



Leren waar en wanneer je wilt?

Heb je een enorme honger naar kennis en ontwikkeling, maar wil je niet vastzitten aan een afgesproken tijd? Dan zijn de e-learnings van New Heroes jou op het lijf geschreven! Leren, waar en wanneer je wilt: Just do it!

Time management

Ik wil de baas zijn en blijven over mijn tijd

Commercieel Adviseren

Bouw duurzame klantrelaties voor (verkoop)succes

De ander begrijpen

Ik wil erachter komen wat de ander bedoelt

Liefdesjank

Voor iedereen die aardig gevonden wil worden

Vind alle e-learnings in [dit overzicht](#) en in de [Happy Academy!](#) Ga naar 'Ontdek' en zoek op 'New Heroes'.

Deze menukaart online vinden?
Gedeelde Drive: [Happy Horizon - Algemeen / Het Groeihuus](#).



Wat wil een klant nou écht?

Goed luisteren is lastiger dan het lijkt. In deze leertrajecten leer je écht luisteren, de juiste vragen stellen en optimaal advies geven. Een must voor iedereen die contact heeft met klanten.

Kom tot de Kern

Waar heeft jouw klant echt behoefte aan? Wat is de essentie van een probleem? Leer echt luisteren en doorvragen om tot de kern te komen.

Klantgericht en overtuigend adviseren (voor mediors/seniors)

Van features naar voordelen. Overtuig jouw klant door ijersterke adviezen en weet eventuele bezwaren van je klant weg te nemen. Let op: je hebt geen moeite het echte probleem of vraag van de klant boven tafel te krijgen.

Magisch presenteren

Maak de beste presentatie, denk aan de uitwerking van een nieuwe campagne, de jaarlijkse evaluatie inclusief voorstel of de uitwerking van een klantvraag - echte praktijkvoorbeelden dus!



De beste versie van jezelf worden?

Dat klinkt goed, maar vind je dat in praktijk nog weleens lastig? In deze leertrajecten ontdek je hoe je jouw unieke kwaliteiten het beste inzet, hoe je goed voor jezelf zorgt en hoe je (interne) belemmeringen overwint.

Young Professionals: Zelfvertrouwen en Assertiviteit

Aan de slag met jouw persoonlijke ontwikkeling. Krijg inzicht in je overtuigingen en haal eigenaarschap en acti doede om in concrete stappen om met meer zelfvertrouwen en assertiviteit je doelen te bereiken. (2 tot 2,5 uur)

Recharge programma: een opgeladen batterij!

Aldif maar meer doen leven niet per se meer op. We komen veel onder de weg water geladen. Maar er is geen one-size-fits-all. Ontwikkel jouw persoonlijke In-Change plan om opgeladen in je werk en leven te staan. (2 tot 2,5 uur)



Doe je spiek englies?

Wil je beter leren spreken in het Engels? Na dit leertraject ga je elke meeting met vertrouwen tegemoet.

Meetings in English

From document to confidence. You'll practice how to smoothly facilitate and participate meetings in English.



Beter communiceren met klanten en collega's?

Waarom houdt de ene persoon van een praatje en komt de ander direct ter zake? Met DISC ontdek je niet alleen dat ieder mens anders communiceert. Je leert ook hoe je hier effectief op in kunt spelen en daardoor betere resultaten behaalt.

De DISC interactiestijlen | basis: Effectief communiceren en samenwerken

1 dag

Wederzijds begrip en respect tussen collega's en een sterk verbeterde communicatie en samenwerking met klanten met behulp van DISC + Minder frustratie!

DISC: Omgaan met Extraverte stijlen (D/rood en I/geel)

0,5 dag

Leer hoe je gesprekken met dominante stijlen beter kunt sturen door je eigen gedrag constructief aan te passen.

DISC teamsessies

Dit is een programma van 1x 1,5 uur en 1x 1 uur dat je zelf met je team doorloopt, om nog meer als team de vruchten te plukken van DISC.

Met en door jouw team



Wat wil een klant nou écht?

Goed luisteren is lastiger dan het lijkt. In deze leertrajecten leer je écht luisteren, de juiste vragen stellen en optimaal advies geven. Een must voor iedereen die contact heeft met klanten.

Kom tot de Kern

0,5 dag

Waar heeft jouw klant echt behoefte aan? Wat is de essentie van een probleem? Leer echt luisteren en doorvragen om tot de kern te komen.

Klantgericht en overtuigend adviseren (voor mediors/seniors)

1 dag

Van features naar voordelen. Overtuig jouw klant door ijersterke adviezen en weet eventuele bezwaren van je klant weg te nemen. Let op: je hebt geen moeite het echte probleem of vraag van de klant boven tafel te krijgen.

Magisch presenteren

1 dag

Maak de beste presentatie, denk aan de uitwerking van een nieuwe campagne, de jaarlijkse evaluatie inclusief voorstel, of de uitwerking van een klantvraag - echte praktijkvoorbeelden dus!



Leren waar en wanneer je wilt?

Heb je een enorme honger naar kennis en ontwikkeling, maar wil je niet vastzitten aan een afgesproken tijd? Dan zijn de e-learnings van New Heroes jou op het lijf geschreven! Leren, waar en wanneer je wilt: Just do it!

Time management

4 uur

Ik wil de baas zijn en blijven over mijn tijd

Commercieel Adviseren

2 uur

Bouw duurzame klantrelaties voor (verkoop)succes

De ander begrijpen

2 uur

Ik wil erachter komen wat de ander bedoelt

Liefdesjank

2 uur

Voor iedereen die aardig gevonden wil worden

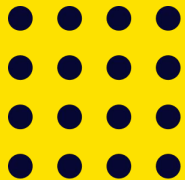
Vind alle e-learnings in [dit overzicht](#) en in de [Happy Academy!](#) Ga naar 'Ontdek' en zoek op 'New Heroes'.

Terugblik:

Belangrijkste lessen:

- › Wij konden de groei en bijkomende verzoeken vanuit de organisatie niet bijhouden. Maar zijn wel flink aan de slag gegaan met opleiden.
- › Gestart vanuit enkele kartrekkers. Later een geheel HR team opgebouwd met nu **learning & development verantwoordelijken**.
- › Investeer stapsgewijs.
- › Zoek naar **goede partners die sectorkennis hebben** en weten met welke uitdagingen jouw mensen te maken krijgen.





Happy Horizon

Cultuur



**Wie heeft ervaring met
cultuurverschillen?**

Hoe ga je daarmee om?

Cultuur

Onze uitdagingen:

- › Snelgroeiend. Zowel door overnames als organische groei.
- › Grote diversiteit van culturen die bij elkaar komen in de hubs. Op BV- en team-niveau.
- › Verwachtingen van mensen: hoe behouden we onze cultuur?



A man on a bicycle is talking to a woman on a sidewalk by a canal at sunset. The scene is dimly lit, with the sun low on the horizon, creating a warm, golden glow. The man is wearing a dark jacket and is riding a bicycle. The woman is wearing a blue hoodie and dark pants. They are standing on a paved sidewalk next to a canal. In the foreground, there is a large, light-colored, curved archway. The background shows trees and a building across the canal.

Cultuur manifest

happy
horizon

How we stay
happy





#1 Onze V-waarden:

**vrijheid,
vertrouwen en
verantwoordelijkheid.**

#2 Jouw talent

is wat jou en ons
bijzonder en waardevol
maakt!

#7 Resultaat

**maakt (en houdt)
ons relevant:
klant Happy, wij Happy!**



#5 Teamwork is het bestaansrecht van onze groep.

Onze groep bestaat uit specialisten en generalisten. Als groep willen we een one-stop-shop zijn voor digital marketing vraagstukken in alle touch points van de customer journey. Dat is een uitdaging, waar nog niet veel bureaugroepen echt in zijn geslaagd, ook al beloven en communiceren ze dit wel. Daar zit ook voor onze groep de uitdaging.

We kunnen die uitdaging alleen tackelen als de verschillende teams en specialisten binnen onze groep echt en oprecht met elkaar samenwerken om het optimale resultaat voor onze klanten te realiseren. Dus denk niet in 'wij en zij'. Alleen via teamwork kunnen we de beste resultaten voor onze klanten boeken!

Enkele tips t.a.v. cultuur

Mijn persoonlijke ervaring

- › Cultuur is niet 'hard' te integreren. Het vraagt tijd en respect.
- › Veel 1-op-1 contact en aandacht. Zowel met management als teamleden.
- › Verander niet te veel. Geef het de tijd.
- › Organiseer voldoende momenten voor persoonlijke kennismaking en fun.
- › Vier gezamenlijk de succesmomenten!



HR tips:

1

Mensen werven: wees creatief en laagdrempelig!

2

Mensen opleiden: durf tijd en geld te investeren. Bouw het op.

3

Cultuur: neem de tijd en zorg voor veel persoonlijke aandacht.

