Candidate Pack

Argon & Co Utrecht

Argon&Co

Argon & Co Utrecht is een consultancy boetiek met een eigenzinnig karakter, gespecialiseerd in Strategy & Operations vraagstukken



Strategie & Operatie

We werken aan strategische projecten voor bedrijven met een fysieke operatie



Pragmatisch resultaat

We werken nauw samen met onze klanten en zorgen voor duurzaam resultaat



Nuchter & Eigenzinnig

We zijn een hecht team en niet bang om onze mening te geven

Partner

Wat doe je?

Een van de leukste onderwerpen vind ik commercie en supply chain met elkaar verbinden. Hoe maak je commerciële plannen concreet in besturing, planning en in de fysieke keten? Excellente uitvoering, slim en simpel ingericht.

Bijvoorbeeld, een post marktleider wil groeien in andere productsegmenten. Er moest een nieuw proces komen en pull in plaats van push door de keten heen te plannen. Uiteindelijk leverde het nog besparingen op ook. In goede oplossingen gaan betere prestaties richting klanten, lagere kosten en minder voorraden vaak hand in hand.

Waarom Argon & Co?

Argon & Co biedt voor mij de combinatie van ondernemerschap, variatie, inhoud en een goed team. Opdrachtgevers binden en blij maken. Telkens werken aan nieuwe onderwerpen bij verschillende bedrijven. Die bedrijven helpen verder te komen. En gericht op prestatie en plezier.

Arjan van Moorsel

1999	MSc Business Administration
2000	Océ Technologies, Business Manager
2007	OC&C Strategy Consultants, Consultant
2008	M3 Consultancy, Partner
2023	Argon & Co, Partner



arjan.van-moorsel@argonandco.com

+31(0)6-81135370

We werken voor toonaangevende bedrijven in supply chain, operations, logistiek en retail



Voorbeeld projecten

- **Centraal Boekhuis**: Herontwerp van de B2B logistieke keten
- **Kaemingk**: Haalbaarheidsanalyse voor het automatiseren van een greenfield warehouse
- **Bol**: In kaart brengen van uitdagingen in de logistieke sturing en het opstellen van een roadmap met oplossingen
- **Monta**: Verbetering van de winstgevendheid door commerciële en operationele veranderingen
- **HEMA**: Optimaliseren F&R en logistieke processen

Lead Consultant

Wat doe je?

Als lead consultant bepaal ik de koers, maar we doen het samen: ik bewaak de kwaliteit en ben het eerste aanspreekpunt voor de klant. Ik geef de consultants in mijn team bewust de ruimte om zelf verantwoordelijkheid te nemen en ervaring op te doen, en sta klaar om bij te sturen waar dat nodig is.

In het contact met de klant zoek ik altijd naar de kern van het vraagstuk, ook als dat betekent dat we verder moeten kijken dan de oorspronkelijke vraag. Ik luister daarbij niet alleen naar wat gezegd wordt, maar ook naar wat juist niet benoemd wordt. We werken nauw samen met de klant, zodat het advies dat we opleveren ook echt aansluit en blijft hangen. Het mooiste moment in dit werk is als je samen met een klant iets voor elkaar krijgt wat eerder zelf niet lukte.

Waarom Argon & Co?

Ik werk graag in een dynamische omgeving en houd van de uitdaging die dat met zich meebrengt. Bij Argon & Co houden we van complexiteit en vinden we het leuk om alles te leren over het reilen en zeilen van een organisatie. Die pragmatische aanpak, gecombineerd met samenwerking, geeft me de vrijheid om mijn werk zelf vorm te geven.

We pakken ambitieuze vraagstukken aan, maar er is altijd ruimte voor het fun-aspect: serieus over het werk, niet over onszelf. Dat geldt voor mijn collega's net zo goed, iedereen pakt hier de verantwoordelijkheid om verder te kijken dan wat er strikt gevraagd wordt.

Senna Kloosterman

2020 MSc Operations Management & Logistics
2020 ORMIT/Ericsson Management Traineeship
2022 M3 Consultancy, Consultant
2025 Argon & Co, Lead Consultant



senna.kloosterman
@argonandco.com

+31(0)6-12107307

We streven naar een duurzaam resultaat; voor onze klanten én onze mensen

Werkwijze: Uitvoerbaar advies

- We geloven er sterk in dat het succes van onze klanten ons eigen succes is. We werken daarom nauw samen met de klant om de aanwezige kennis te benutten en begrip, betrokkenheid en eigenaarschap te waarborgen
- Tijdens onze projecten combineren we diepgaande kennis met (kwantitatief) analytische vaardigheden om echte impact te creëren. Specialisten worden betrokken waar nodig
- De verandering wordt gerealiseerd door sterk programma-management in samengestelde klant-consultant teams. Tijdens onze projecten dragen we onze methoden over op de medewerkers van de klant, zodat een duurzaam resultaat bereikt kan worden

Werk & Privé: Balans

- Als je plezier hebt in wat je doet, dan ben je er continu mee bezig. Maar het moet wel in balans blijven. Werkweken boven de 50 uur zijn de uitzondering
- Bij Argon & Co werken ambitieuze en gedreven consultants met passie voor wat ze doen. Door training en coaching op maat ontwikkelen zij zich elk op hun eigen tempo en op vlakken waar zij zelf de toegevoegde waarde zien
- Bij Argon & Co werk je in kleine teams met ervaren collega's: associates, managers én partners. Dit doen we in Nederland, maar ook daar buiten. Deze 'on the job' ervaring versterkt de ontwikkeling en zo krijg je de vaardigheden als consultant snel onder de knie

Voor ons is het een duurzaam resultaat dat telt, geen rapport.

Senior Consultant

Wat doe je?

Als Senior Consultant ben ik vaak verantwoordelijk voor een werkstroom binnen een project. Ik combineer inhoudelijke analyses met het samenwerken met klanten en het vertalen van inzichten naar concrete verbeteringen. De variatie aan projecten vind ik erg leuk: van strategieontwikkeling en kwantitatieve analyses tot transformatie en implementatie. Die afwisseling zorgt ervoor dat ik continu blijf leren en steeds opnieuw wordt uitgedaagd.

Wat mij daarnaast aanspreekt, is dat de resultaten van ons werk zijn heel tastbaar. Door processen en data te analyseren én nauw samen te werken met mensen op verschillende niveaus binnen de organisatie, begrijpen we niet alleen wat er speelt, maar ook waarom. Samen met de klant vertalen we deze inzichten naar verbeteringen die in de praktijk werken, draagvlak creëren en daadwerkelijk verschil maken.

Waarom Argon & Co?

Ik heb voor Argon & Co gekozen vanwege de mensen en de werkcultuur. Er heerst een open sfeer, waarin je met vragen bij iedereen terechtkunt. Doordat je nauw samenwerkt met collega's op verschillende niveaus, leer je veel van elkaar en leer je elkaar ook snel persoonlijk kennen. Daardoor vormen we een hecht team dat naast hard werken het ook heel gezellig heeft met elkaar

Dat je met diezelfde collega's aan uitdagende en afwisselende projecten werkt, waarbij je organisaties echt kunt helpen, maakt Argon & Co voor mij een ontzettend fijne plek om te werken.

Suzanne Huijskes

2022 MSc Applied Physics
2023 M3 Consultancy, Associate
2025 Argon & Co, Senior Consultant



suzanne.huijskes
@argonandco.com

+31(0)6-39138166

Consultant

Wat doe je?

Als consultant voer ik analyses uit en vertaal ik de uitkomsten, samen met de klant, naar een concreet advies. Denk bijvoorbeeld aan het ontwerpen van een logistiek concept voor een gemechaniseerd warehouse of het voorspellen van monteursbehoefte binnen de projectportefeuille van een railinfrabeheerder. Door mijn wiskundige achtergrond duik ik graag de data in, maar in de praktijk vertellen cijfers nooit het hele verhaal. Dan moet je verder kijken dan de analyse. In supply chain helpt het om de fysieke operatie te zien en te begrijpen.

Wat ik leuk vind aan mijn rol, is dat je in korte tijd veel verantwoordelijkheid krijgt. Als consultant pak je al snel een eigen analyse of werkstroom op. Dat zorgt voor een steile leercurve.

Daarnaast vind ik het gaaf om samen met het kantoor nieuwe toepassingen van AI te ontdekken. Zo bouwde ik bijvoorbeeld een AI-reisagent voor een reisorganisatie. De afwisseling maakt het werk voor mij interessant.

Waarom Argon & Co?

Wat mij overtuigde, was de combinatie van een klein en gedreven kantoor met de professionaliteit en kennis waarmee we voor grote organisaties binnen supply chain werken. De lijnen zijn kort: je loopt zo langs iemands bureau en spart regelmatig met een partner over een lastig vraagstuk.

Uiteindelijk maken de mensen voor mij het verschil: nieuwsgierig, analytisch en pragmatisch. We werken hard wanneer dat nodig is, zonder dat lange dagen de norm zijn. Dat is voor mij de perfecte balans.

Ervaar die sfeer vooral zelf tijdens je sollicitatiegesprekken! Voor mij gaf dat de doorslag.

Jasper Mulder

2025 MSc Applied Mathematics
2025 Argon & Co, Consultant



jasper.mulder
@argonandco.com

+31(0)6-201863053

VOORBEELDPROJECTEN

E-fulfilment bedrijf– Verbeteren winstgevendheid

Dordrecht

Team van 2

2 maanden

De klant is een e-commercebedrijf dat logistieke diensten levert aan een groot aantal webshops. Vanuit meerdere fulfilmentwarehouses verwerkt en bezorgt de organisatie online bestellingen. Daarnaast ontwikkelt en verhuurt het bedrijf eigen warehousemanagementsoftware aan klanten met een eigen magazijn.

Hoewel de winst in absolute zin groeide, daalde de EBITDA-marge. De klant vroeg ons om de belangrijkste oorzaken hiervan te onderzoeken en operationele en commerciële verbeterkansen te identificeren. Het doel was om concrete acties te formuleren waarmee de financiële doelstellingen konden worden gerealiseerd.

Onze rol

- Vaststellen van de belangrijkste kostenbepalende factoren via interviews met de directive en warehousemanagers
- Onderzoeken hoe deze factoren zich in de tijd en tussen warehouses hebben ontwikkeld
- Analyseren van de oorzaken van verschillen tussen warehousen
- Identificeren van operationele en commerciële verbetermogelijkheden
- Versnellen van de implementatie van de belangrijkste aanbevelingen via extra overleggen met de betrokken teams

Resultaten

- Kostenmodel opgezet om de kosten per order te evalueren en tussen warehouses te benchmarken
- Een nieuwe methodiek voor kostenallocatie ontwikkeld, waarmee de brutomarge per fulfilmentklant inzichtelijk is gemaakt
- Een aangepaste tariefstructuur ontworpen op basis van een marktbenchmark en de onderliggende kostenstructuur
- Per afdeling concrete doelstellingen en acties geformuleerd op de EBITDA te verbeteren

Fabrikant transformatoronderdelen – Commercial Due Dillegence

Utrecht

Team van 3

4 weken

Een investeringsmaatschappij overwoog de overname van een fabrikant van houten isolatieonderdelen voor transformatoren. De klant vroeg ons om een commerciële due diligence uit te voeren, met focus op drie onderwerpen:

- De aantrekkelijkheid en groeidynamiek van de markt voor transformatorisolatie
- De belangrijkste klanten en hun achtergrond
- Mogelijkheden en risico's voor verdere groei

Onze rol

- In kaart brengen van de belangrijkste groeidrijvers en marktontwikkelingen
- Analyseren van de belangrijkste internationale fabrikanten van transformatoren en hun rol in de markt
- Inzicht krijgen in de klantportefeuille van de overnamekandidaat en de financiële achtergrond van de belangrijkste klanten
- Beoordelen van het nationale en internationale concurrentielandschap en de positive van concurrenten in de waardeketen
- Analyseren van groei mogelijkheden en risico's op impact, uitvoerbaarheid, waarschijnlijkheid en timing

Resultaten

- De analyses en bevindingen samengevat in een CDD-rapport, als basis voor de besluitvorming over de overname
- De marktanalyse bood de overnamekandidaat een vertrekpunt om de klantenbasis erder uit te breiden en te diversifiëren

VOORBEELDPROJECTEN

Pakketbezorger – Van volume naar waarde

Den Haag

Team van 4

8+ maanden

Een toonaangevende Nederlandse organisatie voor post- en pakketbezorging wilde de winstgevendheid van haar e-commerceactiviteiten verbeteren. De organisatie stuurde sterk op volumegroei, terwijl meer aandacht nodig was voor marge en waardecreatie.

De klant vroeg ons om een breed transformatieprogramma te ontwerpen en te ondersteunen. Daarnaast werd ons gevraagd een nieuwe afdeling op te zetten en de samenwerkingen en verantwoordelijkheden tussen deze afdeling en de rest van de organisatie te definiëren.

Onze rol

- Strategische keuzes vertalen naar een transformatieprogramma met 18 initiatieven en een PMO inrichten en aansturen
- De initiatieven ondersteunen met planning, analyses en rapportages
- Het huidige operating model van de e-commerce-unit in kaart brengen en samen met de nieuwe RCM-afdeling een toekomstig operating model ontwerpen
- De organisatiestructuur voor de nieuwe RCM-afdeling ontwerpen

Resultaten

- Een duidelijke governance ingericht voor het volledige transformatieprogramma, inclusief wekelijkse voortgangsrapportage over de volledige scope
- Toekomstige processen ontworpen voor de e-commerce-unit, zodat deze op marge in plaats van op volume kan sturen, inclusief gedetailleerde RAPID-besluitvormingsmodellen
- Het operating model ontwikkeld voor de nieuwe afdeling
- Een aanpak ontwikkeld voor de implementatie van tijdgebaseerde, adaptieve prijsstelling, inclusief onderbouwing van de potentiële besparingen van Best Day- ten opzichte van Next Day-bezorging

Onze sollicitatieprocedure in drie stappen



- Zie jij jezelf werken bij Argon & Co?
- Meld je aan via onze recruitmentpagina: https://argonandconetherlands.homerun.co/

Ben jij de ambitieuze consultant die we zoeken?

Altijd al onderdeel willen zijn van een leuk team dat werkt aan strategische onderwerpen voor toonaangevende bedrijven zoals Schiphol, Bol en NS? Hier kan je het verschil maken vanaf je eerste dag met jouw solide analytische vaardigheden en sterke communicatieve vaardigheden!

- Eerst doen we samen een intake (1 uur) om te kijken of er een wederzijdse klik is. Daarna volgt een assessment waarin we abstracte, numerieke en verbale vaardigheden toetsen (1 uur)
- Tijdens het intake gesprek krijg zowel jij als wij de ruimte om elkaar vragen te stellen. Bijvoorbeeld over onderwerpen als consulting, specialisatie, bedrijfscultuur, ontwikkeling, persoonlijkheid en motivatie
- Is er op basis van de intake en de assessment een match? Dan plannen we de case rondes in op een tijdslijn die jou het beste uitkomt

- Na de intake volgen twee case interviews, ieder beginnend met een kort persoonlijk gesprek. Bij de eerste case ronde vragen we je om een korte (kwantitatieve) case op te lossen. Deze krijg je ter plekke door de interviewer uitgelegd en je kunt je dus niet inhoudelijk voorbereiden op de case. De tweede case ronde bestaat uit een written case die je bij ons op kantoor maakt en daarna presenteerd
- Het doel van de case interviews is om een indruk te krijgen of je analytisch ingesteld bent, hoe je problemen structureert en hoe je jezelf presenteert. Anderzijds is het natuurlijk belangrijk dat jij een goed idee krijgt van de typische vraagstukken waarmee wij werken
- Na afloop van het tweede case interview hoor je of wij jou een aanbod gaan doen

Enthousiast geworden? Solliciteer via https://argonandconetherlands.homerun.co/