



FUNCTIEPROFIEL

Sales Director

Kandidaatprofiel

- 8+ jaar commerciële werkervaring
- Ondernemend en ambitieus
- Ervaren in strategische businessvragen in IT-context op boardniveau
- Inhoudelijk en analytisch sterk
- Leiderschapservaring

 Amsterdam  Vanaf 8 jaar werkervaring



Schuberg Philis is een Nederlands IT-bedrijf dat klanten ondersteunt met de IT-vraagstukken die direct impact hebben op hun kernstrategie. Schuberg Philis wil groeien en de klantvraag verandert. De Sales Director denkt met klanten mee over innovatie van hun mission-critical IT. Bovendien helpt zij/hij Schuberg Philis om in deze richting te groeien. Een interessante positie voor een strateeg die enthousiast wordt van techniek en innovatie.

Schuberg Philis

Schuberg Philis is een verstopte parel van de Nederlandse economie. Schuberg Philis ontzorgt klanten met betrekking tot hun IT-infrastructuur, voor zover deze essentieel is voor de kernmissie van het bedrijf. De oplossingen die Schuberg Philis samen met klanten ontwikkelt, hebben altijd technologie als scharnierpunt, waarbij Schuberg Philis IT steevast in de context van de bredere bedrijfsstrategie bekijkt.

100% Denken

In een wereld vol van grote beloften en opportunisme, gaat Schuberg Philis altijd voor honderd procent. Deze werkwijze beantwoordt volgens Schuberg Philis aan een menselijk verlangen om excellentie te optimaliseren, in plaats van efficiëntie. Het wordt intern het 'honderd-procent-denken' genoemd. Dit komt onder andere tot uitdrukking in werkkwaliteit, klanttevredenheid, klantgerichtheid en innovatie.

De organisatie van Schuberg Philis heeft zich gevormd naar de mensen. Alle collega's dragen gezamenlijk verantwoordelijkheid voor continuïteit, groei en kwaliteit. Bij elk besluit geldt 'advised consent'; het is pas definitief als niemand bezwaar maakt. Teams werken zelfsturend met experts die zelf in the lead zijn.

Nieuwe kansen

Schuberg Philis is succesvol en wil verder groeien en de impact vergroten. Ook veranderen klanten en daarmee de vragen die bij Schuberg Philis terechtkomen. Meer en meer wordt Schuberg Philis betrokken bij de strategische businessvragen die schuilgaan achter de IT-infrastructuur. In recente projecten experimenteert Schuberg Philis samen met klanten om de nuttige inzet van technologie verder te versnellen.

Een voorbeeld: Schuberg Philis is IT-partner van het Loodswezen in Rotterdam. Recent innoveerden Schuberg Philis en het Loodswezen gezamenlijk hun mission-critical informatietechnologie met behulp van de Google Glass.

Ook optimaliseert Schuberg Philis momenteel samen met een klant (een wereldwijd biermerk) hun complexe operatie in de brouwerij. Op basis van data simuleren ze de productielijn real-time om verbeteringen te signaleren.

Het bedrijf breidt uit met een Sales Director om Schuberg Philis nog steviger op de kaart te zetten als partner in de strategische businessvragen achter IT.



Sales Director

De Sales Director zal de groei richting het ontwikkelen van mission-critical informatietechnologie initiëren, begeleiden en verder versnellen. De Sales Director rapporteert aan de board van Schuberg Philis en is onderdeel van een team van Sales Directors.

De Sales Director zal de impact voor bestaande klanten naar grotere hoogtes brengen door op boardniveau mee te denken met hun innovatieve businessvragen. Zij/hij zal bovendien relaties bouwen met nieuwe klanten die samen met Schuberg Philis in de toekomst willen kijken. Het is daarom belangrijk dat de Sales Director ondernemend is en durft te experimenteren.

In de innovatietrajecten zet de Sales Director samen met de Customer Director Delivery en het klantteam de richting uit. Bovendien werkt zij/hij intensief samen met alle stakeholders in de organisatie om het beste resultaat te bereiken. ■

‘Dit is echt een rol om zelf erop uit te gaan en samen met klanten aan de innovaties en markten van de toekomst bij te dragen.’

Janot van Wegen, Managing Director bij Schuberg Philis

Interesse? Schuberg Philis werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Annelijn Nijhuis via annelijn.nijhuis@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

