

## KANDIDAATPROFIEL

# CCO

### Voor wie?

- Commercieel strateeg
- Minimaal 10 jaar ervaring
- Sales en marketing
- Ervaring met schaalvergroting
- Ervaring met tenders/aanbestedingen is een pre
- Ondernemend
- Influencer



**Normec Group is de nummer één op het gebied van testen, inspecteren, certificeren en compliance. Als commercieel strateeg jaagt de CCO groei van de groep aan én verbetering van de commerciële performance van verschillende bedrijven binnen de groep.**





# Normec Group

Normec Group is de nummer één op het gebied van testen, inspecteren, certificeren en compliance. De scale-up is actief in twee categorieën: Foodcare enerzijds en Life Safety & Environment anderzijds.

## Buy&build-strategie

In de continu veranderende wereld groeit de markt voor veiligheidstests, inspecties, certificering en compliance hard. Als marktleider binnen een groeiemarkt gaat het Normec dan ook voor de wind.

Al sinds de oprichting in 2015 voert Normec Group een succesvolle buy&build-strategie. Sinds 2020 heeft investeerder Astorg een meerderheidsbelang in de groep. Het bedrijf is nu op het punt gekomen dat het belangrijk wordt om cohesie en synergie tussen de entiteiten te creëren. Bovendien betekent de betrokkenheid van de investeerder dat Normec uitstekend gepositioneerd is voor een versnelling van de nationale en internationale expansie. Daarom trekt de holding een nieuwe CCO aan.

“Wij ondersteunen klanten in hun innovatieproces. Niet sec als leverancier van benodigde tests, inspecties, certificeringen en compliance-diensten, maar als oprechte sparringpartners die proactief meedenken. Zo hebben we in korte tijd een leidende positie veroverd.”

Martje Princen, Founder en Managing Director van Normec Life Safety & Environment





## CCO

**De CCO heeft een faciliterende rol in het verwezenlijken van de torenhoge ambities van Normec Group. Zij/hij verantwoordelijk voor de commerciële groei, zowel langs de buy- als de build-as van de strategie. Zij/hij zal grote impact maken door te focussen op sales excellence, topline groei én retentie.**

De rol vraagt om een iemand die niet alleen structuur in een organisatie kan brengen, maar ook draagvlak voor veranderingen. De CCO stelt steeds de juiste vragen. Hoe zullen de interacties in de waardeketen de komende jaren veranderen? Welke rol kan Normec daarin vervullen om zoveel mogelijk waarde toe te blijven voegen voor klanten? Welke nieuwe proposities passen er naadloos bij de positionering van Normec? Wat kan er gedaan worden op het gebied van sales excellence?

### Buy

Als commercieel geweten heeft de CCO grote impact op de acquisitiestrategie, roadmap en uitvoering. Op korte termijn zullen er vijf tot tien nieuwe entiteiten in de groep worden opgenomen en de CCO zal een belangrijke rol spelen bij de integratie daarvan.

### Build

Vanuit de holding ondersteunt de CCO de salesorganisaties van de deelnemingen van de Normec Group. Als sparringpartner helpt zij/hij iedere entiteit om de specifieke uitdaging in kaart te brengen en een sterk commercieel plan op te stellen. De diversiteit aan entiteiten



zorgt voor een bijzondere dynamiek. Neem bijvoorbeeld certificering voor asbestverwijdering en het aanleggen van straatverlichting. Door het verschil in doelgroep is er een heel andere kanaalmix wenselijk.

Er zijn natuurlijk ook veel kansen voor synergie tussen de verschillende entiteiten. Denk bijvoorbeeld aan cross-selling en het uitwisselen van best practices. De CCO heeft het overzicht en helpt de deelnemingen kansen te prioriteren en benutten. Ervaring met tenders en aanbestedingen is een pre. De ideale commerciële stijl is procesgericht en gaat uit van consultative selling.

Omdat de CCO geen hiërarchische verantwoordelijkheid voor salesteams heeft, zijn indirect leiderschap en beïnvloedingsvaardigheden essentieel voor deze positie. Daarnaast wordt de CCO ondersteund door een klein functioneel team op de holding. ■

**Interesse?** Normec werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Daan Bouman via [daan.bouman@topofminds.com](mailto:daan.bouman@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“Het gebeurt niet vaak dat je bij een succesvol bedrijf kunt instappen en daar op korte termijn grote impact op de performance kunt hebben. Dit is zo’n zeldzaam geval. Het gaat ontzettend goed met Normec, en door de salesfunnel te professionaliseren kan het nóg veel beter.”**

Janko Klaijzen, Founding Partner bij Top of Minds