



hier werken we aan
voor een veilig en

FUNCTIEPROFIEL

Head of Commerce

Kandidaatprofiel

- 7+ jaar werkervaring
- Ervaring met abonnementsmodel, asset management of mobility
- Commercieel
- Strategisch
- Ervaring met start-up/scale-up

Amsterdam / Leusden Vanaf 7 jaar werkervaring



Milieuvervuilende dieselbusjes die de straat blokkeren zijn voor veel mensen een doorn in het oog. Als het aan DOCKR ligt, verdwijnen ze zo snel mogelijk uit het straatbeeld. De innovatieve start-up wil dit jaar in aantallen verdriedubbelen. De Head of Commerce beschikt over de commerciële en strategische skills om de groeiambities te realiseren.

Over DOCKR

Grote kans dat de bakfiets waarop de flitsbezorger of de bezorger van het postpakketbedrijf rondrijdt afkomstig is van DOCKR. De start-up verkoopt namelijk abonnementen voor elektrische cargovoertuigen. Ideaal voor bedrijven die (nog) geen eigen bakfietsen of elektrische bestelwagens hebben, en er zeker van willen zijn dat hun pakketten, food boxes of andere producten snel, zorgeloos en vooral milieuvriendelijk door en in de stad vervoerd kunnen worden.

Met een DOCKR-abonnement verzekeren dit soort partijen zichzelf van een vol elektrisch cargovoertuig, een goede verzekering en optimale service. Doordat DOCKR hen het logistieke proces uit handen neemt, kunnen klanten zich op hun core business blijven richten. Vooralsnog biedt DOCKR vooral bakfietsen aan, maar binnenkort komen daar ook andere elektrische voertuigen bij. Alles om een van de belangrijkste missies te realiseren: vervuilende voertuigen voor altijd de binnenstad uit te jagen en een bijdrage te leveren aan een schonere stad.



Mobility as a Service-momentum

Het MaaS-concept van DOCKR won afgelopen jaar in rap tempo terrein. Afgelopen jaar betekende bijna een verdubbeling van de vloot. De ambities voor de toekomst zijn hoog. Qua omzet mikt DOCKR op een verdrievoudiging, mede dankzij expansie naar België en Duitsland en de verdere groei in Europese steden. Daartoe zette het bedrijf – mede dankzij investeringen vanuit venture capital – afgelopen jaar succesvol de eerste stappen.

Dit is hét moment om het first-mover advantage van DOCKR optimaal te benutten: de markt is klaar voor verdere integratie van mobility as a service, net als de tijdsgeest. Het is tijd om door te pakken de succesvolle start-up nog succesvoller naar de volgende fase te loodsen. De opdracht: hard verder groeien in Nederland en steviger voet krijgen op de Duitse en de Belgische markt. Een mooie uitdaging voor een gedreven Head of Commerce.

Head of Commerce

De Head of Commerce heeft een duidelijk doel: DOCKR succesvol naar de volgende fase te loodsen. Daarvoor stippelt zij/hij een gedegen sales- en expansiestrategie uit die garandeert dat de start-up alle commerciële kansen optimaal verzilvert. Naast het uitzetten van de strategie, bedrijft zij/hij zelf ook proactief sales. Daarmee is de rol naast een strategische, ook een operationele.

Dat vraagt om een datagedreven, ondernemende Head of Commerce met een heldere (langetermijn)visie op sales, marketing en pricing die eerder met een soortgelijk abonnementsmodel gewerkt heeft. En natuurlijk over de vaardigheden beschikt om deze strategie inzichtelijk en overtuigend aan anderen over te brengen.

De Head of Commerce stuurt het commerciële team aan, met daarin een growth marketeer, drie new business leads en een extern growth team. De Head of Commerce coacht dit dynamische team op plezierige en motiverende wijze naar de volgende fase. Zij/hij maakt deel uit van het Leadership Team en rapporteert direct aan Nadine van der Hoorn, Managing Director.



Mobility as a Service-momentum

Het voltallige team van DOCKR telt momenteel 15 fte. Een gepassioneerde club mensen die vastberaden is om de grote groeiambities waar te maken. Dezelfde vastberadenheid en daadkracht tekent ook de nieuwe Head of Commerce die makkelijk haar/zijn weg in de organisatie vindt. Als een sterke people manager en plezierig communicator weet de Head of Commerce optimale synergie te creëren, waarbij zowel binnen als buiten het team zoveel mogelijk verbinding tot stand komt.

Het team werkt vanuit het kantoor in Leusden en Amsterdam. Hoewel flexibel werken de norm is bij DOCKR, verwacht men wel dat de Head of Commerce met enige regelmaat beide locaties binnenwandelt. Zoals het een scale-up betaamt, zijn een hands-on mentaliteit en can-do attitude de norm.

Een gestructureerde, procesmatige manier van werken is in deze rol een must. De ideale kandidaat is een ondernemend en enthousiast commercieel brein met een scale-up mindset die out-of-the-box denkt en er niet voor terugdeinst om de status quo te challengen. Een harde werker die graag onderdeel uitmaakt van een snelgroeiende, innovatieve start-up die écht impact maakt op een betere, schonere wereld.



Interesse? DOCKR werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Een mooier moment om in te stappen bestaat bijna niet. DOCKR is vol in beweging en groeit enorm; als Head of Commerce speel je een cruciale rol in onze toekomst. Je bouwt aan de toekomst een succesvolle, commerciële organisatie waar de stad en de wereld van profiteren.”

Nadine van der Hoorn, Managing Director