



FUNCTIEPROFIEL

# Chief Commercial Officer

## Kandidaatprofiel

- WO-opleiding
- Meer dan tien jaar werkervaring
- Ervaring met alle aspecten van commercie
- Achtergrond in technologie en cloudservices
- Ervaring in B2B
- Leidinggevende ervaring

 Rotterdam  Vanaf 10 jaar werkervaring



**Intermax verzorgt het IT-landschap voor maatschappelijk relevante organisaties in de zorg, openbare orde en veiligheid en andere vitale sectoren. De Chief Commercial Officer (CCO) tilt het commerciële team naar een volgend niveau en zorgt zo voor groei. Zij/hij implementeert nieuwe werkwijzen voor sales en marketing, breidt uit naar andere segmenten en vergroot de maatschappelijke impact van het bedrijf.**



## Intermax

**Intermax is als cloudsourcingbedrijf actief in domeinen met een groot maatschappelijk belang, zoals zorg, havens, waterschappen en energievoorziening. Het bedrijf richt zich uitsluitend op Nederland en draagt significant bij aan de veiligheid, performance en beschikbaarheid van IT op plekken waar dat van levensbelang is – soms zelfs letterlijk. Als Intermax niet alert is, kunnen operaties in ziekenhuizen niet doorgaan. Als het bedrijf niet innoveert, stagneert onderzoek naar medische aandoeningen. Die verantwoordelijkheid motiveert de medewerkers van Intermax om het beste uit zichzelf te halen, iedere dag weer.**

Diensten die Intermax aanbiedt, zijn onder andere het beschikbaar stellen van veilige virtuele werkplekken, het uitrollen, beheren en beschikbaar houden van applicaties met bijbehorende dataplatformen, en het bouwen en onderhouden van cloudinfrastructuur en -platformen. Zo beheren medewerkers van Intermax voor zorginstellingen de infrastructuur van elektronische patiëntendossiers en faciliteren ze beelduitwisseling – zoals echobeelden, CT-scans en röntgenfoto's – tussen ziekenhuizen. Om de continuïteit en veiligheid van dit soort essentiële functies te garanderen, zet Intermax nadrukkelijk in op samenwerking met klanten, partners en medewerkers en streeft het bedrijf naar duurzame oplossingen die gemakkelijk en overzichtelijk zijn in gebruik.

Wat Intermax bijzonder maakt, is dat het – in tegenstelling tot veel andere partijen in de sector – nog altijd zelfstandig is. De ongeveer honderd medewerkers krijgen daardoor alle ruimte om zich te richten op de lange termijn, zonder omzetdoelstellingen of andere targets waar bedrijven die in handen zijn van private equity vaak aan moeten voldoen. Intermax legt dan ook veel nadruk op sociaal verantwoord ondernemen. Het bedrijf ondersteunt uitsluitend klanten met een grote maatschappelijke waarde, voert een actief duurzaamheidsbeleid en zorgt uitstekend voor haar medewerkers. Toch heeft Intermax voor de komende jaren een groeiagenda geformuleerd. Niet omdat Intermax meer winst wil maken, maar omdat het bedrijf zijn expertise graag breder inzet om de maatschappij te verbeteren en omdat groei enthousiasmeert en nieuwe kansen voor medewerkers met zich meebrengt.



# Chief Commercial Officer

**In de strategie van Intermax, waarin het bedrijf inzet op duurzame bedrijfsgroei, speelt de Chief Commercial Officer (CCO) een centrale rol. Zij/hij brengt de commerciële organisatie naar een hoger niveau en zet een way of working neer die past bij de groeiambities. De CCO kan daarbij voortbouwen op een stevige basis: een prachtig klantportfolio, een bedrijfsidentiteit die draait om maatschappelijke waarde en een sterke merknaam. De CCO is lid van het Management Team en rapporteert aan de Managing Director.**

Het belangrijkste doel van de CCO is om een hecht commercieel team neer te zetten met leden die goed met elkaar en met de rest van de organisatie samenwerken. In een sector waar de ontwikkelingen razendsnel gaan en het steeds complexer wordt om de juiste keuzes te maken, is goede samenwerking immers de enige manier om bovenop de trends te zitten en met een optimale cloudstrategie maximaal waarde toe te voegen voor klanten. Dat vraagt om een mensgerichte leider die haar/zijn team kan inspireren met een krachtige visie en uniformiteit aan kan brengen in werkwijzen. Het team bestaat nu uit zo'n twaalf medewerkers, onderverdeeld in Sales, Marketing, Portfoliomanagement, Accountmanagement, Business Development en Communicatie. De CCO bouwt het team verder uit, coacht de teamleden en stimuleert hun persoonlijke ontwikkeling.

Inhoudelijk zorgt de CCO voor een step-change in zowel sales als marketing. De meeste groeipotentie ziet het bedrijf bij organisaties die IT-diensten nu nog in-house uitvoeren. Door kwalitatieve, gerichte leadgeneratie en account-based marketing richt de CCO zich op de klanten die goed passen bij de waarden van Intermax. Door de salesorganisatie met het juiste verhaal bij de juiste beslissers aan tafel te brengen, draagt de CCO bij aan optimale klantervaringen. Dit alles vraagt om een CCO die een sterk netwerk kan bouwen, een stevige gesprekspartner is op directieniveau en bovendien over de analytische vaardigheden beschikt om complexiteit terug te brengen tot concrete acties en inzichten.

Bij Intermax past een ondernemende CCO die er energie van krijgt om zelf actief mee te werken met een team waarvan zij/hij eindverantwoordelijke is. De CCO krijgt alle ruimte om invulling te geven aan haar/zijn commerciële ambities en – samen met de rest van het MT – het bedrijf op een duurzame manier te laten groeien. De functie biedt ook uitgelezen mogelijkheden tot persoonlijke ontwikkeling.

**Interesse?** Intermax werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via [stephanie.stuit@topofminds.com](mailto:stephanie.stuit@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“Dankzij onze sterke naam en de kwaliteit die we leveren, komt de meeste business vanzelf op ons af. Het is aan de CCO om daar op voort te bouwen en onszelf minder bescheiden positioneren. Ons trackrecord spreekt weliswaar voor zich, maar zij/hij kan dat nog veel proactiever inzetten.”**

Sander Winthagen, Managing Director