



Lepaya*

FUNCTIEPROFIEL

Country Manager NL

Kandidaatprofiel

- Meer dan twaalf jaar werkervaring
- Achtergrond in SaaS en B2B
- Ervaring binnen scale-ups
- Strategisch
- Commercieel

 **Amsterdam**  **Vanaf 12 jaar werkervaring**



Met upskillingsprogramma's zorgt Lepaya dat professionals en organisaties klaar zijn voor overmorgen. Na een succesvolle Series B-financieringsronde zet de scale-up vol in op internationale versnelling. De Country Manager NL wordt P&L-verantwoordelijk voor Nederland en heeft als opdracht om de jaarlijkse groei van 250 procent (!) door te zetten.





OVER HET BEDRIJF

Lepaya

Voor meer dan tachtig procent van de CEO's is het upskillen van hun medewerkers hun grootste zorg. In een tijd waarin innovaties disruptiever zijn dan ooit en de aard van het werk in hoog tempo verandert, is dat heel begrijpelijk. Lepaya helpt bedrijven die zorg weg te nemen. De scale-up heeft een upskillingsplatform ontwikkeld dat draait om Power Skills: een unieke set aan toekomstbestendige competenties die niet alleen de duurzame inzetbaarheid van medewerkers verhoogt maar hen ook voortstuwt in hun professionele en persoonlijke ontwikkeling.

Lepaya begrijpt als geen ander wat organisaties en medewerkers op specifieke momenten in hun ontwikkeling nodig hebben. Het bedrijf speelt daarop in met Power Skills, onder andere gericht op analytisch denken, leiderschapsontwikkeling, samenwerken en beïnvloeden en storytelling. Lepaya spitst de inhoud van haar programma's heel gericht toe op drie verschillende doelgroepen: starters, professionals en leiders.

Lepaya combineert impactvolle livesessies met digitale learningtools die de deelnemers kunnen inzetten waar, wanneer en hoe hun het beste uitkomt. Zo komt het beste van twee werelden samen: digitaal en on-demand wanneer dat kan en face-to-face om het resultaat te maximaliseren. Lepaya zet bovendien in op het meetbaar maken van de impact van haar programma's, zowel voor de individuele deelnemers als voor de hele organisatie.



Lepaya is opgericht in 2018 en is sindsdien hard gegroeid. Het bedrijf heeft inmiddels kantoren in Nederland, Scandinavië, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk en Ierland en ondersteunt een breed scala aan klanten – van snelgroeiende scale-ups als Picnic, Take-away en Ace & Tate tot grote multinationals als L’Oreal, Microsoft en KPMG. Na de recente Series B-financieringsronde wil Lepaya nu uitgroeien tot marktleider in Europa. Daarvoor richt het bedrijf zich onder andere op organische groei, acquisities en flinke investeringen in haar producten en diensten.



Country Manager NL

Dat Lepaya vol inzet op internationalisering wil niet zeggen dat Nederland minder belangrijk wordt. Sterker nog, de scale-up wil juist in haar thuismarkt snel de stap naar marktleiderschap zetten. Het is aan de Country Manager NL om de indrukwekkende groei van 250 procent per jaar door te zetten door leads te genereren, nieuwe klanten binnen te halen, bestaande klanten door te ontwikkelen, een organisatie neer te zetten die uitblinkt in customer success en te zorgen dat de impact die Lepaya met haar trainingsprogramma's belooft aantoonbaar wordt gerealiseerd. Zij/hij krijgt daarvoor volledige P&L-verantwoordelijkheid om een organisatie van (nu) zo'n veertig fte's aan te sturen en in de komende jaren verder uit te bouwen.

De Country Manager NL geeft leiding aan de volledige commerciële organisatie in Nederland, bestaande uit Sales Development Representatives, Business Development Managers, Strategic Account Managers en Customer Success Managers. Zij/hij zorgt met een krachtige visie voor focus en structuur en versterkt het team – in samenwerking met HR – met het juiste talent. Daarnaast leidt de Country Manager NL transformatieprojecten die voortkomen uit de razendsnelle groei van het bedrijf en is daarmee cruciaal voor duurzame opschaling.

De Country Manager NL is ook verantwoordelijk voor het neerzetten en implementeren van de salesstrategie. Hiertoe werkt zij/hij onder andere nauw samen met de teams die gespecialiseerd zijn in Learning en Tech. De ambitie van het bedrijf om recurring revenue een steeds groter deel van de totale omzet te laten zijn, staat centraal in deze strategie. Daarnaast zet de Country Manager NL in de strategie uiteen hoe de acquisitiefunnel er voor Lepaya uit zou moeten zien, gebaseerd op een voorspelbare salespijplijn met gezonde conversie en velocity metrics.

Deze positie vraagt om een ondernemer die er niet voor terugdeinst om commerciële verantwoordelijkheid te nemen voor Lepaya's thuismarkt en het voortzetten van de enorme groei die het bedrijf daar jaar op jaar realiseert. Voor een Country Manager NL met een sterke connectie met learning is dit een uitgelezen kans om bij te dragen aan het toekomstige succes van miljoenen professionals. ■

Interesse? Lepaya werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Het leiden en uitbouwen van onze business in Nederland vraagt om strategisch denkvermogen en inzicht in hoe je een commerciële B2B-organisatie neerzet. Daar hoort bij dat de Country Manager NL zelf relaties moet kunnen opbouwen met grote corporates en deals moet kunnen sluiten.”

René Janssen, oprichter & Managing Director