



FUNCTIEPROFIEL

Commercial Excellence Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 3 jaar ervaring
- Commercieel
- Communicatief
- Gestructureerd

Amsterdam Vanaf 3 jaar werkervaring



Vaillant Group ontwikkelt technologische oplossingen op het gebied van verwarming, koeling en duurzame energie. Als leidende speler in de markt wil het bedrijf de komende jaren flink verder groeien. De Commercial Excellence Manager geeft operationeel en strategisch vorm aan de projecten die deze beoogde groei faciliteren.



Vaillant Group

Bij Vaillant denken ze al ruim 145 jaar aan één ding: de toekomst. In het van oorsprong Duitse familiebedrijf draait alles om verwarming, hernieuwbare energiebronnen en warm water. Inmiddels telt Europa's bekendste verwarmingsmerk meer dan 16.000 collega's, en heeft het bedrijf tien verschillende productie- en ontwikkelingslocaties in Europa en China. Vaillant verkoopt ketels, boilers, geisers en warmtepompen in zestig landen. Innovatie is bij het bedrijf geen doel, maar de standaard. Zorgen voor een beter klimaat, dat is het doel.

De warmtepompen spelen een cruciale rol in het realiseren van dat doel. Door gebruik te maken van hernieuwbare energie – uit de grond, het grondwater of de lucht – beschermen warmtepompen het milieu en besparen ze geld. Kortom: een volledig duurzaam en toekomstbestendig verwarmingssysteem.

Werken bij Vaillant betekent werken aan een betere toekomst. Die drive kenmerkt de medewerkers van het bedrijf. Op het Nederlandse hoofdkantoor in Amsterdam zetten bijna honderd mensen zich elke dag in om die missie te realiseren.



De ambities zijn groot: de komende drie jaar wil Vaillant enorm groeien, zowel in omzet als in aantal medewerkers. De groeistrategie is gedefinieerd, nu is het tijd deze te vertalen naar effectieve projecten en succesvol in de organisatie te implementeren en uit te rollen. Een mooie uitdaging voor een daadkrachtige Commercial Excellence Manager.





FUNCTIEPROFIEL

Commercial Excellence Manager

De Commercial Excellence Manager tuigt de projecten op die uit de groeistrategie voortgekomen zijn, en begeleidt ze van a tot z. Projecten zijn gevarieerd en raken het bedrijf in de volle breedte. Ze zijn zowel intern als extern gericht, hebben een commercieel karakter en/of focussen op HR, digitalisering of marketinggerelateerde zaken. Kortom: alle facetten van het bedrijf passeren de revue.

De Commercial Excellence Manager draagt samen met de projecteigenaren verantwoordelijkheid voor de verschillende projecten. De Commercial Excellence Manager stelt een multidisciplinair projectteam samen en ziet nauwlettend toe op een goede samenwerking en afstemming tussen de verschillende afdelingen. Zij/hij houdt nauwkeurig actielijsten en tijdlijnen bij, zit heel strak op deadlines en monitort continu de voortgang van de projecten. Daarover spart zij/hij regelmatig met de rest van het management, waar de Commercial Excellence Manager zelf ook deel van uitmaakt.

De Commercial Excellence Manager is niet alleen uitvoerend bezig. Integendeel, ook op strategisch niveau speelt zij/hij een belangrijke rol. De Commercial Excellence Manager maakt benchmarks, volgt ontwikkelingen in de markt en deelt haar/zijn commerciële en strategische inzichten met de projectteams en het



management om de strategie door te ontwikkelen en zo verdere groei te realiseren. In de dagelijkse praktijk werkt de Commercial Excellence Manager nauw samen met de nieuwe Algemeen Directeur, aan wie zij/hij direct rapporteert.

Change management

Voor het slagen van de groeiplannen is buy-in van de organisatie essentieel. Collega's moeten de strategische keuzes niet alleen begrijpen, maar ze ook omarmen. Door hier zeer helder en overtuigend over te communiceren, zorgt de Commercial Excellence Manager ervoor dat iedereen in de organisatie aan boord is en mee kan gaan in de veranderingen.

Dit alles vraagt om een zelfstandige en initiatiefrijke Commercial Excellence Manager die goed gedijt in een snelgroeïende en zeer ambitieuze organisatie. Een ijzersterke communicator die goed kan luisteren, gemakkelijk draagvlak voor ideeën creëert en mensen kan verbinden. Dat laatste is belangrijk in een open organisatie als Vaillant, waarin het teamgevoel groot is en mensen altijd bereid zijn elkaar te helpen. Op die manier dragen collega's niet alleen bij aan verdere groei van Vaillant, maar ook aan de wereldwijde transitie richting duurzame energie. ■



Interesse? Vaillant Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Vivian den Dekker via vivian.dendekker@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Vaillant staat aan de vooravond van een enorme groeispurt. Als Commercial Excellence Manager ben je bepalend voor het succes van de projecten die deze groei mogelijk maken. Uitstekende communicatieve, commerciële en analytische vaardigheden kunnen daarbij niet ontbreken. De rol komt met veel verantwoordelijkheid en je krijgt de vrijheid om hem in te vullen zoals jij denkt dat het beste is.”

– Marjon Sander, HR Manager