



Solar Monkey


VACANTE

Director Comercial (CCO)

Requisitos

- Más de diez años de experiencia
- En puestos de liderazgo comercial enfocado a las ventas y al marketing
- Dentro del SaaS B2B
- Experiencia internacional
- Experiencia de escalado
- Capacidad para cambiar entre estrategia y ejecución

📍 Den Haag 🧳 A partir de 10 años de experiencia laboral



Solar Monkey ayuda a los proveedores e instaladores de paneles solares a hacerlo de manera eficiente, gracias a un software que permite que estas compañías se comuniquen con posibles clientes y presenten presupuestos sin necesidad de realizar visitas a domicilio. El nuevo Director Comercial, con mentalidad internacional y espíritu de equipo, dirigirá los esfuerzos en aumentar la presencia de Solar Monkey en el mercado europeo y en identificar nuevas oportunidades.



Solar Monkey

Solar Monkey se fundó en 2015 con la misión impulsada por el impacto de acelerar el mercado de la energía solar y, por tanto, la transición energética, a través de un software. Los clientes de Solar Monkey son instaladores de paneles solares, desde pequeñas o medianas empresas, hasta grandes proveedores de energía solar como Vattenfall. Con Solar Monkey, estos instaladores pueden aumentar la eficiencia a la hora de diseñar y de planificar proyectos de instalación, calcular presupuestos y comunicarse con los consumidores. En la actualidad, Solar Monkey permite la instalación de más de 250.000 sistemas de paneles solares al año en los Países Bajos. Solar Monkey también ofrece servicios de consultoría específicos para cada cliente, por ejemplo en torno a la racionalización de las operaciones del CRM.

Después de la instalación, Solar Monkey también sigue apoyando a sus clientes, permitiéndoles la supervisión online y una comunicación sencilla en torno a posibles tareas de mantenimiento y seguimiento. Esta parte del recorrido del cliente no suele ser abordada por los instaladores, debido a la complejidad operativa (que requiere la inspección física del sistema instalado) y a la gran demanda de nuevas instalaciones.

En el verano de 2022, la compañía completó con éxito una ronda de inversión de serie A. La acogida de la energía solar en los Países Bajos está yendo viento en popa. Es una gran noticia, ya que significa que la misión de Solar Monkey está en proceso de cumplirse. Ahora es el momento de que la empresa amplíe sus horizontes y actualice su misión para incluir otras geografías y, potencialmente, otros modelos de negocio. La sede central de Solar Monkey está en La Haya, pero la empresa también está activa en España, Alemania, Bélgica y Reino Unido. El mercado de los paneles solares cambia ligeramente de un país a otro: por ejemplo, mientras que en los Países Bajos se prefiere la comunicación y los presupuestos online, los consumidores españoles prefieren las visitas a domicilio de los instaladores. Solar Monkey está desplegando su presencia europea país por país, ajustando su producto para optimizar la adaptación a los mercados locales.



Director Comercial (COO)

El Director Comercial (CCO) se une a los dos fundadores y al CFO en el equipo C de Solar Monkey. Los Directores de Ventas, de Marketing, de Éxito de Clientes, de Soporte y el de Asociaciones son los subordinados directos del CCO. Favorecer que sus equipos trabajen bien juntos es un criterio importante para el éxito comercial de Solar Monkey. El objetivo estratégico de Solar Monkey es triplicar en 2027 sus ingresos previstos para 2023. El CCO desempeña por ello, un papel clave para que eso suceda.

El CCO se encarga de la estrategia comercial de Solar Monkey. Esto incluye cuestiones relacionadas con la internacionalización, tales como la elección de los países en los que se van a implantar, la puesta a punto del manual de estrategia de cada país, la definición de la estrategia de precios por país y la decisión de cómo distribuir los objetivos y los recursos entre estos países, incluida la creación de los equipos comerciales locales. También implica reevaluar el modelo de negocio, lo que incluye probar, seleccionar y comercializar nuevos productos o servicios, en función de la dinámica cambiante del mercado. Para estas decisiones, el CCO recibe aportaciones y análisis del equipo comercial. El CCO también aplica un enfoque más estructurado de las relaciones con los clientes y las asociaciones, basado en la segmentación de los clientes.

El CCO trabajará junto a los fundadores para dar el siguiente paso en la misión y el éxito comercial de Solar Monkey. El candidato correcto deberá haber trabajado en empresas tecnológicas de rápido crecimiento en un puesto de liderazgo y deberá tener experiencia en la gestión de equipos en crecimiento. Se espera que el equipo comercial crezca sustancialmente en los próximos años, y el CCO crecerá al mismo tiempo como líder del equipo. Es importante que el Director Comercial se sienta cómodo trabajando en un entorno de ritmo rápido, donde el crecimiento es el nombre del juego y donde los procesos aún no están grabados en piedra.

Solar Money ofrece un entorno de trabajo flexible en el que está totalmente aceptado el teletrabajo, así como la opción de trabajar 32 o 40 horas por semana. Sin embargo, se espera que el CCO esté en la sede central de La Haya aproximadamente cada dos semanas y tendrá que viajar a otros países. Solar Monkey hace hincapié en su preferencia por los viajes en tren frente a los de avión. El CCO no tendrá que trasladarse, siempre que pueda llegar a La Haya en un máximo de cuatro horas en tren.

Este puesto es un paso prometedor para un profesional comercial polifacético con experiencia en B2B SaaS, experiencia internacional y una fuerte motivación personal por el impacto climático. ■

¿Te interesa? Solar Monkey está trabajando con Top of Minds para cubrir esta vacante.

Para mostrar tu interés, ponte en contacto con Gijs Millard en gijs.millaard@topofminds.com.



Para este puesto, es fundamental la combinación de capacidades estratégicas y de voluntad de trabajo práctico. Somos una scale-up impulsada por el impacto. Los colegas están intrínsecamente motivados por hacer avanzar la transición energética. Esta motivación forma parte del ADN de nuestra empresa. El CCO comparte esta motivación intrínseca y, además, es un líder capaz de entrenar a los miembros del equipo y de trabajar bien con las distintas partes interesadas de la organización

Greetje de Haan, Directora de Organización y Personas de Solar Monkey de Solar Monkey