

#VACATURE

Digital



lepaya

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT

Lepaya maakt met innovatieve en gepersonaliseerde leeroplossingen bedrijfstrainingen effectiever en meer engaging. De startup heeft afgelopen jaar een uitstekende basis gelegd: de techniek werkt, de propositie is getest en de klanten zijn enthousiast. Het leerplatform zet nu vol in op groei. Daarmee is dit hét moment om in te stappen. De nieuwe Head of Business Development krijgt de kans te werken in een dynamische en ondernemende omgeving, waar hij/zij een centrale rol speelt in het realiseren van de groeiambities.



LEPAYA: TRAININGEN UIT DE VORIGE EEUW

Lepaya werd in 2017 opgericht door Peter Kuperus en René Janssen. De twee kennen elkaar van hun jaren bij BCG en hebben daarna leidinggevende posities bekleed bij bedrijven als Lazada, TravelBird en Rocket Internet. Daar zagen zij dat de markt voor trainingen al decennialang stilstaat en dat met name young professionals en young leaders niet de benodigde tools krijgen om zich optimaal te ontwikkelen.

Zo is het huidige offline trainingsaanbod in het algemeen duur, tijdrovend en ligt de focus te veel op jezelf beter leren kennen en persoonlijke ontplooiing. Dat terwijl professionals veel meer behoefte hebben aan het ontwikkelen van concrete vaardigheden, zoals meetings leiden, time management of effectief communiceren. 'Online' klinkt modern en jong, maar toch voldoen ook de huidige online trainingen vaak niet. Deze leeroplossingen bieden

doorgaans toegang tot collegeopnames en lange theoretische modules. Daar moet men dan op eigen houtje doorheen om uit te vinden wat relevant en toepasbaar is. Ook daar kun je bij de nieuwe generatie niet meer mee aankomen.

VERNIEUWEND TRAININGSAANBOD

Daarom heeft Lepaya een trainingsplatform ontwikkeld dat past bij 2019: online waar het online kan, en live waar live een meerwaarde heeft. Met trainers die in een paar uurtjes vaardigheden ontwikkelen, die je direct concreet kunt toepassen met to-the-point

instructiefilmpjes, gerichte artikelen en korte opdrachten waar je altijd en overal op je smartphone toegang toe hebt.

De kracht van Lepaya is de effectieve en inspirerende manier waarop het bedrijf online en offline combineert. Lepaya maakt leren meetbaar. Uit de digitale trainingsmodules haalt het bedrijf uitgebreide data, bijvoorbeeld over wanneer mensen een training volgen en hoelang ze ermee bezig zijn. Die inzichten combineert Lepaya met kwalitatieve feedback en de laatste wetenschappelijke inzichten op het gebied van educatie. Zo verbetert het bedrijf continu haar aanbod.

VEELBELOVENDE STARTUP IN EEN MILJARDENINDUSTRIE

Afgelopen jaar heeft uitgewezen dat Lepaya's propositie werkt: de eerste klanten, waaronder bijvoorbeeld bol.com, en scaleups als picnic en bloomon, zijn enthousiast. Dat komt met name

doordat Lepaya het heel simpel maakt. Het bedrijf geeft concreet inzicht in wat medewerkers na de training meer kunnen dan daarvoor en welke impact dat heeft op hen persoonlijk en op het bedrijf als geheel. Een unieke aanpak in de wereld van bedrijfstrainingen.

2019 is een belangrijk jaar voor Lepaya. In de komende twaalf maanden wil het bedrijf doorgroeien tot een stabiele partij in Nederland met een aantal grote vaste klanten en een sterke merknaam. Daarnaast is het bedrijf van plan om ook internationaal uit te breiden. Wereldwijd wordt jaarlijks zo'n 200 miljard euro uitgegeven aan trainingen, nu nog voornamelijk aan traditionele, nationale spelers. Maar er is geen reden waarom een bedrijf als Lepaya – met een goed gevoel voor wat de markt wil, kennis van onderwijskunde en een technisch goed platform – niet internationaal succesvol kan zijn.

“Veel trainingsorganisaties worden geleid door onderwijskundigen. Wij komen uit het bedrijfsleven. Daardoor begrijpen wij veel beter welke vaardigheden professionals nodig hebben. Vervolgens stellen we trainingen samen die onderwijskundig goed in elkaar zitten. De theorie is bij ons echt een middel en niet het uitgangspunt.”

Peter Kuperus
mede-oprichter van Lepaya

#VACATURE

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT

De Head of Business Development is cruciaal in het realiseren van Lepaya's groeiambities: voor 2019 een vervijfvoudiging van de omzet. Daartoe ontwikkelt hij/zij de groeistrategie, haalt nieuwe klanten binnen en identificeert hoe Lepaya haar omzet bij bestaande klanten kan vergroten.

LEIDEN VAN SALES TEAM

Head of Business Development is een nieuwe rol. Hij/zij gaat leidinggeven aan het sales team. Daarbij gaat het zowel om de dagelijkse operationele leiding, als het nadenken over structuren, processen, targets en KPI's. Het team is nu nog klein, waardoor de Head of Business Development ook zelf veel hands-on werk verzet en zelf naar klanten gaat. Het is de bedoeling dat hij/zij het team mee laat groeien met de ontwikkeling van de business.

Behalve met zijn/haar team, werkt de Head of Business Development ook intensief samen met de oprichters en de andere ongeveer twintig medewerkers van Lepaya. Hij/zij zoekt voornamelijk de samenwerking met Account Managers en Onderwijskundigen. Zij richten zich op het vormgeven en verzorgen van de trainingen.

"De Head of Business Development moet als geen ander in staat zijn om nieuwe kansen te zien en

daar op door te pakken. Onze klanten zijn bedrijven die écht om hun medewerkers geven. Daar moet hij/zij feeling mee hebben. Iemand moet echt begrijpen waar die bedrijven en hun medewerkers behoefte aan hebben en op basis van de inhoud een sterke band opbouwen met HR-directeuren en met de business." – René Janssen, mede-oprichter

OPBOUWEN EIGEN KLANTPORTFOLIO

De eerste concrete opdracht aan de Head of Business Development is om in de eerste zes tot twaalf maanden een eigen klantportfolio op te bouwen. Om dat effectief te doen, is kennis van en affiniteit met HR belangrijk. Hij/zij moet op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen bij klanten, breder in de industrie en op het gebied van trainingen. Ook is de Head of Business Development verantwoordelijk voor het schaalbaar maken van het salesproces binnen het bestaande team. Dat vergt ervaring met het aansturen van sales professionals.

Een gezonde balans tussen werk en privé is belangrijk voor Lepaya. Met het 'Work to Live Scheme' zorgt het bedrijf goed voor haar mensen. Zo is er bijvoorbeeld geen limiet aan het aantal vakantiedagen en werkt iedereen 90 procent tegen een voltijds salaris. Lepaya is een hele dynamische en veeleisende omgeving. De startup ontwikkelt zich razendsnel en biedt veel ruimte voor persoonlijke ontwikkeling.



KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- ➔ 7+ jaar werkervaring, waarvan 3+ in Sales, Business Development of Lead Generation
- ➔ Affiniteit met leren, training of HR
- ➔ Leidinggevende ervaring
- ➔ Goede beheersing van Nederlands en Engels
- ➔ Ervaring met het Challenger Sales Model is een pré

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Slim
- ➔ Flexibel
- ➔ Leergierig
- ➔ Besluitvaardig
- ➔ Datagedreven



AMSTERDAM



CONTACT



SUZANNE GOEDHART-LIMMEN

Senior Consultant Top of Minds Digital Executives

suzanne@topofminds.com