



#VACATURE

Sales



## HEAD OF SALES

Essent is de grootste speler in de dynamische Nederlandse energiemarkt. Het bedrijf wil de grootste blijven en haar schaal inzetten om duurzaamheid aan te jagen. Zo wil Essent ook in het groene energietijdperk vooroplopen. De Head of Sales speelt een cruciale rol in het verwezenlijken van die ambitie. Hij/zij is dé salespersoon binnen Essent en geeft de B2C-kanal een boost met vernieuwende kanaal- en partnerstrategieën.

OVER

ESSENT

Energie is één van de belangrijkste onderwerpen van de 21e eeuw. We staan voor een ingrijpende transitie naar duurzaam en CO2-neutraal energiegebruik. Als energiemaatschappij is Essent hierin een drijvende kracht. Het bedrijf zet vol in op groene energie en verduurzaming, bijvoorbeeld door de ontwikkeling van hybride warmtepompen en de isolatie van woningen.

Essent is onderdeel van het Duitse Innogy en levert in Nederland elektriciteit en gas onder de labels Essent en EnergieDirect. Ruim 2,5 miljoen klanten in Nederland en België kiezen voor de heldere propositie van Essent: scherpe tarieven, goede service en stroom die volledig groen is opgewekt.

#### **GROEN WAS NOG NOOIT ZO MAKKELIJK**

Essent is veel meer dan alleen een energieleverancier. Het bedrijf is leverancier van energieservices die jouw leven in en om het huis slimmer, leuker en duurzamer maken. Daartoe besteedt Essent veel tijd en middelen aan het ontwikkelen van innovaties, zoals bijvoorbeeld zonnepanelen en vernieuwende verwarmings- en isolatieoplossingen. Een ander voorbeeld is de Smart Home oplossing. Daarmee kun je slimme verlichting of een slimme thermostaat op afstand bedienen via de Essent Thuis app.

#VACATURE

# HEAD OF SALES

**D**e Head of Sales is verantwoordelijk voor de sales performance van alle B2C-kanalen van Essent: retail, partnerships, outbound call, door-to-door en prijsvergelijkingswebsites.

Zijn/haar belangrijkste opdracht is om te zorgen dat Essents customer base de grootste blijft en om vervolgens cross- en upsell te realiseren. Daarbij gaat het er met name om bestaande klanten te helpen duurzamer te worden, bijvoorbeeld door zonnepanelen, warmtepompen en nieuwe isolatietechnieken aan te bieden. De Head of Sales is onderdeel van het Commercieel Management team, rapporteert aan de Directeur Formule Management en stuurt ongeveer 17 medewerkers aan.

## PARTNER- EN KANAALSTRATEGIEËN

Om de salesdoelen te realiseren werkt de Head of Sales aan nieuwe partner- en kanaalstrategieën. Hij/zij heeft de creativiteit en het conceptuele vermogen om volledig nieuwe strategieën te ontwikkelen, en de overtuigings- en executiekracht om die tot een succes te maken.

Goede samenwerkingsmodellen met de juiste partners zijn van essentieel belang voor Essent. Zo werkt Essent samen met BCC om klanten te adviseren over energiecontracten en te begeleiden in het verduurzamen van hun huis. Voor nieuwe partners en kanalen kan de Head of Sales bijvoorbeeld denken aan doe-het-zelfzaken, die

*“In deze functie heb je enorm veel knoppen om aan te draaien. Je kunt nog volop vernieuwen in kanalen en partners en bouwt aan langdurige klantrelaties. Dat zorgt voor een hele interessante en uitdagende dynamiek.”*

**BOUDEWIJN DEN HERDER, DIRECTEUR  
FORMULE MANAGEMENT EN  
VOORMALIG HEAD OF SALES**



klanten direct kunnen adviseren over duurzaamheid in en rond het huis, en telecomaanbieders, die ervaring hebben met vergelijkbare klantcontracten.

De Head of Sales geeft die samenwerkingen vorm en borgt een compliant klantbenadering van hoge kwaliteit. Hij/zij speelt ook een leidende rol in het inzetten van data en tooling om het salesproces effectiever en efficiënter te maken. De Head of Sales zorgt voor steeds meer personalisatie en oog voor de wensen van de individuele klant.

### INSPIRATOR EN VERNIEUWER

Het team van de Head of Sales bestaat uit sterke professionals. Zij werken multifunctioneel samen met finance, channel marketing, sales support en operations om sales aan te jagen en de customer lifetime value te verbeteren, bijvoorbeeld middels loyaliteitsprogramma's. Het is aan de Head of Sales om zijn/haar teams optimaal te inspireren met nieuwe concepten en ideeën om zo bijvoorbeeld cross- en upsell van zonnepanelen en warmtepompen te verhogen.

### ERVARING

- HBO+ niveau
- 10+ jaar werkervaring
- Proven track record in B2C sales
- Leidinggevende ervaring



DEN BOSCH





# CONTACT



**JANKO KLAIJSEN**

Founding Partner at Top of Minds Digital Executives  
[janko@topofminds.com](mailto:janko@topofminds.com)