



# VACATURE

**temper**

## Sales manager

### Voor wie?

- 5+ jaar ervaring in sales / business development
- Commercieel
- Strategisch
- Stakeholdermanagement
- Leidinggevende ervaring
- Platformervaring is een pre

# Over Temper

'De wereld beter te laten werken': dat is de achterliggende gedachte waarmee Temper in 2016 werd opgericht. Het platform zorgt ervoor dat flexwerkers en opdrachtgevers in de horeca, retail en logistiek elkaar moeiteloos kunnen vinden. Flexwerkers – zogeheten FreeFlexers – registreren zich op het platform en kunnen zelf bepalen waar, wanneer en tegen welk tarief ze willen werken. Temper koppelt deze FreeFlexers aan bedrijven die op het digitale prikbord een klus hebben uitstaan. Naast flexibiliteit en autonomie, staat transparantie bij Temper centraal.

## Next step(s): opschalen en uitbreiden

Het werkplatform bleek een schot in de roos. Op dit moment werken FreeFlexers via Temper zo'n 300,000 uur per maand – en dat aantal uren neemt rap toe. Dat geldt ook voor de omzet van het bedrijf, die de afgelopen jaren eveneens exponentieel groeide. Op het hoofdkantoor in Amsterdam werken elke dag zo'n 130 mensen aan verdere groei en het succes van Temper. Daarbij zijn 'opschalen' en 'uitbreiden' sleutelwoorden.

Het platform wil ook (ver) buiten de Nederlandse landsgrenzen terrein winnen, evenals in nieuwe sectoren. Recent haalde Temper kapitaal op om dit plan te verwezenlijken. De ambitie liegt er niet om: doorgroeien naar 300 medewerkers en de omzet maar liefst vertienvoudigen.





# VACATURE

## Sales Manager Randstad

De Sales Manager Randstad levert een wezenlijke bijdrage aan die ambitie. Nederland is opgedeeld in vier regio's, waarvan de Randstad-regio de grootste is. Niet per se geografisch gezien, maar wel qua omzet, de meest actieve klanten, naamsbekendheid en qua groeipotentie. De meeste Temper-klanten in de Randstad zijn premium klanten (bedrijven met flinke potentie), maar er zijn daarnaast nog veel kansen onbenut. De taak van de Sales Manager is helder: business bij de huidige (premium) klanten vergroten en nieuwe premium klanten aantrekken. Volle aandacht voor acquisitie, activatie en retentie, dus.

### Individuele- en teamtargets

Als eindverantwoordelijke voor de performance van het Randstad-team ziet de Sales Manager er nauwlettend op toe dat het teamtarget op regionaal niveau gehaald wordt. Op basis van analytics en afspraken met klanten stelt de Sales Manager targets voor individuele teamleden, net als voor het hele team. Om ervoor te zorgen dat alle doelstellingen gehaald worden, is goede begeleiding en coaching van het team essentieel.

Naast onovertroffen sales skills, is de Sales Manager ook op strategisch niveau een waardige sparringpartner. Aan tafel bij premium accounts weet de Sales Manager feilloos de juiste vragen te stellen om de wensen van klanten te doorgronden, en hij/zij kan hen vervolgens strategisch uitstekend adviseren over hoe zij hun flexibele schil het best kunnen inrichten.

## Impact op de hele organisatie

De premium hospitality accounts in het portfolio van de Sales Manager Randstad hebben veel invloed op de hele Temper-business. Daardoor heeft de Sales Manager Randstad grote impact op de verdere ontwikkeling van Temper, en met name door de manier waarop zij/hij de strategische vraagstukken waar sommige premium accounts mee worstelen weet op te lossen. Het adequaat vertalen van inzichten naar proposities is zowel de grootste uitdaging, als de uitgesproken forte van de Sales Manager. Daarvoor is niet alleen een people mindset, maar ook een sterk ontwikkeld analytisch vermogen onmisbaar.

Het salesteam bestaat uit meerdere Account Managers. Als meewerkend voorman zorgt de Sales Manager voor strategisch overzicht, bewaakt zij/hij de langetermijnvisie en geeft zij/hij vorm aan de verdere groei van het team. Als belangrijke schakel tussen Temper en de zakelijke markt in de Randstad is de exposure groot, zowel in- als extern. Rapporteren gebeurt direct aan de Head of Growth, Roger Tekelenburg.

## Tomeloze energie en ambitie

De ideale kandidaat beschikt over uitstekende sales skills en een strategische, analytische visie. Zij/hij is een enthousiaste motivator met leidinggevende ervaring die precies weet op welke knoppen er gedrukt moet worden om het beste uit een team te halen. Tot slot is een tomeloze dosis energie en ambitie eveneens onmisbaar, want daar grossieren ze bij Temper in.





# Interesse?

Temper werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.  
Neem voor meer informatie contact op met Wiebe Smit.

**Wiebe Smit**

[wiebe.smit@topofminds.com](mailto:wiebe.smit@topofminds.com)

