

UTURN

CCO

UTURN doet zijn naam eer aan. Het bedrijf brengt vraag en aanbod naar containertransport bij elkaar en zorgt zo letterlijk voor een ommezwaai in de logistieke industrie. Aan de Chief Commercial Officer de taak om de snelle bedrijfsgroei, zowel nationaal als internationaal, door te zetten.

Voor wie?

- Minimaal 6 jaar werkervaring
- Bewezen trackrecord in het commercieel laten groeien van een start-up/ scale-up
- Aanpakker met visie
- Analytisch sterk
- Ervaring in de logistieke sector is een plus

Over UTURN

Al decennia kampt de logistieke sector met een probleem: 1/3 van alle vrachtwagens rijdt leeg. Dit kan transparanter, efficiënter én duurzamer, denkt Business Engineer Daan Meboer in 2017 bij zijn toenmalige werkgever H&S Group. De toekomst van de logistiek is volgens hem UTURN, een platform waarin vraag en aanbod naar (container)transport onmiddellijk gematcht wordt. Ofwel: de Uber van de zeecontainers.

Wat begon als een prototype in 2017, is inmiddels uitgegroeid tot een zelfstandig bedrijf met H&S Holding enkel nog als aandeelhouder. Gevestigd in hét start-up-mekka van Rotterdam, de Science Tower, heeft het bedrijf ondertussen tien werknemers in dienst. Het concept luidt als volgt: op het UTURN-platform plaatsen verladers hun vraag naar transport en vervoerders bieden hun beschikbare capaciteit aan. Is er een match, dan wordt er een direct contact tussen beide partijen gelegd. Vanaf dit punt ondersteunt het UTURN platform het hele proces tot de factuur aan toe.

“Het platform biedt drie belangrijke aspecten: de transparantie van een markt-plaats, de ontzorging van een logistiek dienstverlener door een totaaloplossing voor beide partijen te bieden en de automatiserings- en digitaliseringskracht van een Tech-bedrijf.” – Daan Meboer, CEO (videoproductie JongTLN Award 2019)





Over UTURN

De voordelen van het platform zijn groot. Zo biedt UTURN de aangesloten vervoerders toegang tot opdrachten van meer dan 150 opdrachtgevers als Unilever, UPS en MSC. Aan de andere kant krijgen verladers toegang tot een groter netwerk aan transporteurs. Het platform ondersteunt gebruikers 24/7 en er geldt een no-cure-no-pay-regeling op basis van een matching-fee. Zodra de opdrachtgever een capaciteit voor de juiste prijs/kwaliteit vindt, betaalt zij/hij een vast bedrag. Gebeurt dit niet? Dan is er geen betalingsverplichting.

De werkwijze van UTURN reduceert niet alleen transportkosten, maar ook lege kilometers en daarmee uitstoot. Een succesvolle aanpak die met cijfers wordt bevestigd. Sinds de lancering in 2018 groeit UTURN maandelijks met zo'n twintig procent en onlangs heeft het bedrijf twee miljoen aan investeringsgelden opgehaald. Dit kapitaal zal worden ingezet om het platform verder te ontwikkelen en verder (internationaal) uit te rollen. Maar denk hierbij aan de opbouw van een goedlopend sales- en marketingteam, of de ontwikkeling van een duidelijke go-to-market-strategie voor nieuwe markten. Kortom: UTURN is klaar voor een Chief Commercial Officer.

CCO

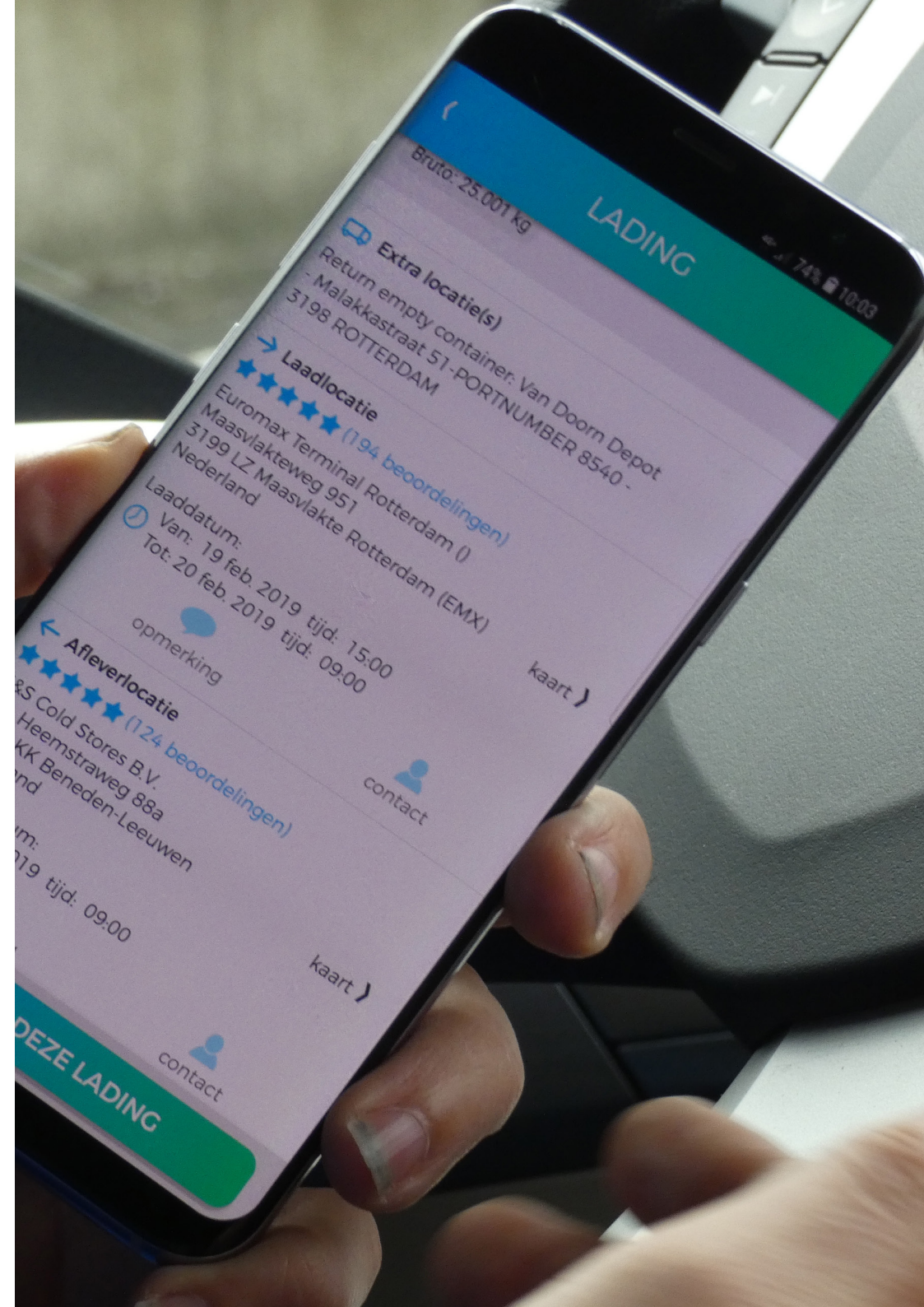
UTURN zo efficiënt mogelijk laten groeien in binnen- en buitenland, daar zorgt de Chief Commercial Officer voor. Dankzij een duidelijke en analytische visie bepaalt de CCO, samen met de CEO, de commerciële strategie van het bedrijf. Zij/hij denkt na over product- of verkoopaanpassingen, haalt nieuwe klanten binnen en weet precies hoe bestaande klanten te behouden. Het doel is om eind 2020 zo'n 10.000 orders per maand te hebben.

“Over een jaar is de omzet vertienvoudigd, het team twee keer zo groot en het platform uitgerold naar België en Duitsland. De ideale CCO heeft de drive om op internationaal niveau stappen te zetten en dit proces volledig op te tuigen.”

– Daan Meboer, CEO

De gewenste CCO wil niet alleen maar managen, maar is juist een echte deal-closer. Zij/hij heeft een hands-on-mentaliteit en gaat zelf op pad om erachter te komen wat er in de markt speelt. Een grote mate van nieuws- en leergierigheid is daarom essentieel. Bovendien staat de CCO graag zelf met haar/zijn voeten in de modder. Heeft zij/hij een potentiële lead in het vizier? Dan gaat de CCO er direct achteraan.

De CCO voelt zich thuis in een niet-hiërarchische organisatie waarin niet de individuen, maar de (gezamenlijke) resultaten voorop staan. Iedereen is gelijk en doet wat nodig is om het bedrijf te laten groeien. De ondernemende sfeer binnen de scale-up geeft de CCO veel vrijheid om het werk naar eigen inzicht uit te voeren en voelt de bijbehorende verantwoordelijkheid. De CCO denkt groot, neemt makkelijk beslissingen en onderscheidt zich met haar/zijn reflectief denkvermogen. Deze communicatief sterke persoonlijkheid geldt als een onmisbare sparringpartner voor de CEO. Zowel intern als extern communiceert de CCO gemakkelijk op verschillende niveaus. Zij/hij stuurt een klein team aan van marketeers en salesmanagers vanuit het kantoor in Rotterdam.





Interesse?

UTURN werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Annelijn Nijhuis.

Annelijn Nijhuis

annelijn.nijhuis@topofminds.com

