



**SHYPPLE**

KANDIDAATPROFIEL

# Head of Sales



TOP OF MINDS EXECUTIVE SEARCH & INTERIM | SHYPPLE

## Voor wie?

- Minimaal 8 jaar ervaring
- Ervaring en bewezen track-record in b2b-SaaS-sales
- Ervaring met complexe sales-cycles en meerdere stakeholders
- Ervaring met het bouwen en aansturen van teams
- Spreekt en schrijft vloeiend Nederlands en Engels



**Shypple zorgt voor een revolutie in de conservatieve logistieke sector. Met zijn moderne en eenvoudig bruikbare webapplicatie geeft het real-time inzicht in elk aspect van de supply chain. Deze 'digital forwarder' biedt bedrijven ongekeende efficiëntie, minimale foutmarges en directe én indirecte kostenbesparing. Vier jaar na de oprichting werkt Shypple nu aan zijn internationale groei, waarin de Head of Sales een sleutelrol heeft.**





## OVER HET BEDRIJF

# Over Shypple

De wereldwijde logistieke sector is een miljardenindustrie, maar werkt nog steeds volgens dezelfde processen als een eeuw geleden. Een gemiste kans, denkt Jarell Habets tijdens zijn baan bij een Rotterdamse expediteur. De werkwijze in de logistieke sector moet sneller, transparanter én efficiënter. En dus ontwikkelt Habets Shypple: een webapplicatie waarmee logistieke teams rechtstreeks zendingen voor lucht-, rail- en zeevracht doorzoeken, vergelijken, boeken en volgen.

### **Van concept tot scale-up**

Wat in 2016 begon als een one-man show, won in 2019 de Sprout Startup van het Jaar-award. Vandaag de dag is Shypple uitgegroeid tot een scale-up met zo'n vijftig collega's. De zelfbenoemde 'Booking.com' voor de logistieke sector richt zich hiervoor op het (groot-)mkb en werkt al succesvol samen met klanten als Coolblue, HKliving en Royal Textile.

### **Internationale groei**

Dat de werkwijze van Shypple werkt is in de cijfers terug te zien, want tot op heden ziet het bedrijf zijn omzet en het aantal klanten jaarlijks groeien. Shypple heeft internationale ambities en deze ambities liegen er niet om: binnen twee jaar verovert Shypple de markt in de Benelux, heeft het een kantoor in China én bedient het ook grotere, complexere klanten. Aan de Head of Sales de taak omde torenhoge ambities verder vorm te geven en waar te maken.

## Head of Sales

Om de leidende speler in de Benelux te zijn, haalt de Head of Sales op structurele basis nieuwe klanten binnen. Dit vraagt om goede kennis en ervaring met het verkopen van complexe b2b-SaaS-producten. Zij/hij werkt aan complexe, internationale deals, zet een strak pipelinemanagement neer en coacht en begeleidt haar/zijn team in het sluiten van deals.

### Deal-closing en stakeholder management

De ideale kandidaat deinst niet terug voor complexere implementatieprocessen en heeft ervaring met het *closen* van deals tot een miljoen. Daarnaast praat zij/hij net zo makkelijk met een CEO als met een Supply Chain Manager en begrijpt zij/hij hoe je het product aan de verschillende stakeholders verkoopt. Het gemiddelde salestraject duurt zo'n zes tot zeven weken, waarbij de salesafdeling veel samenwerkt met collega's van de afdelingen Customer Success en Operations.

### Het sales team leiden en bouwen

Niet alleen extern, maar ook intern weet de Head of Sales haar/zijn salesteam goed te enthousiasmeren. Zij/hij zorgt ervoor dat dit negenkoppige team van logistieke Sales Consultants optimaal presteert en zorgt met haar/zijn visie en aanpak dat de gestelde *milestones* behaald worden. Dankzij een coachende en sturende houding weet zij/hij hen nog effectiever te maken. De verwachting is dat het team de komende jaren flink uitgebouwd zal worden. ▶

### Strategisch, tactisch en operationeel

De Head of Sales zet de commerciële strategie voor Shypple neer. Ook ontwikkelt zij/hij de (jaarlijkse) salesdoelen om de huidige prestaties te behouden én te verbeteren. Daarnaast is zij/hij tactisch ervaren genoeg om bij te sturen waar nodig, maar ook als een echte meewerkend voorman operationeel betrokken. De ideale kandidaat voelt zich dus comfortabel in beide posities. Goed om te weten: een achtergrond in de logistiek is voor deze rol niet nodig.

### Tot slot...

De cultuur van Shypple omschrijft zich het beste als nuchter, open-minded en energiek. De Head of Sales herkent zich in deze waarden en voelt zich bovendien fijn in een omgeving waarin iedereen feedback aan elkaar durft te geven. De Head of Sales werkt vanuit het hoofdkantoor in Rotterdam. ■

## Interesse?

Shypple werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard via [gijs.millaard@topofminds.com](mailto:gijs.millaard@topofminds.com)

