



essent

KANDIDAATPROFIEL

Commercial Business Lead

Voor wie?

- 6+ jaar ervaring als consultant, programmamanager of projectmanager
- Analytisch
- Ondernemend
- Resultaatgericht
- Stakeholdermanagement



Essent wil in de continu veranderende wereld van energie en gas de onbetwiste nummer 1 zijn én blijven. Om dat te waarborgen, voerde de organisatie de afgelopen jaren een transformatie – de Activation Room – door.

De Commercial Business Lead is de drijvende kracht achter continue change en optimalisatie binnen sales en de Activation Room.





OVER HET BEDRIJF

Over Essent

Als grootste speler op de Nederlandse energiemarkt is Essent al sinds 1995 toonaangevend als het gaat om het verduurzamen van de maatschappij. Zo was Essent het eerste bedrijf dat op grote schaal groene stroom aanbood. Nog steeds is alles wat Essent doet erop gericht om de energietransitie in volle vaart voort te zetten en Nederland verder te brengen richting het groene-energie-tijdperk. Door ervoor te zorgen dat iedereen z'n steentje bijdraagt én van de voordelen profiteert, hoopt Essent die ambitie waar te maken. Niet alleen met energie en gas, maar ook met energiegerelateerde producten en diensten die Nederland helpen verder te verduurzamen. Met eigen merken Essent, energiedirect.nl, Powerhouse en VandeBron heeft de organisatie (die sinds 2019 onderdeel is van E.ON) grote impact op haar klanten en een duurzamere wereld.

Op het hoofdkantoor in Den Bosch zijn ze enorm trots op de positie als marktleider in het leveren van gas en energie in Nederland. Tevreden achterover leunen is er echter niet bij, integendeel: elke dag zijn zo'n 3000 medewerkers van het bedrijf op zoek naar nieuwe, slimme manieren om miljoenen consumenten en ondernemers nog beter van dienst te zijn.

Transformatie door de Activation Room

Daarin was de implementatie van de Activation Room een belangrijke stap. Het concept rekende af met silo-denken en transformeerde Essent naar een organisatie waarbinnen autonome, multidisciplinaire teams over kanalen en merken heen werken. De transformatie is inmiddels in de organisatie verankerd, maar geheel in lijn met de innovatieve, ambitieuze geest van Essent blijft men op zoek naar manieren om processen, systemen en teams te verbeteren. Dat is waar de Commercial Business Lead in het spel komt.



VACATURE

Commercial Business Lead

De Commercial Business Lead is primair verantwoordelijk voor het leiden en coördineren van de verschillende onderdelen van het Activation Room-concept. Als belangrijke schakel tussen Sales, Marketing, D&A en Finance adviseert de Commercial Business Lead andere teams over verbeteringen, en is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en implementeren van veranderinitiatieven. Deze innovaties dragen evident bij aan het verbeteren van businessresultaten van de organisatie.

Multidisciplinaire teams die over merken en kanalen heen samenwerken is dé formule om dat te realiseren. En al helemaal als deze teams beschikken over een schat aan data-inzichten, waardoor ze nagenoeg realtime kunnen sturen op het aantrekken van klanten. Men werkt dus niet alleen intensief samen met andere collega's, maar doet dat ook op een wezenlijk andere, meer datagedreven manier. Met als netto resultaat dat de organisatie daardoor veel meer voor klanten kan betekenen (denk: up- en cross-selling).

Menselijke en commerciële impact

De Commercial Business Lead zorgt ervoor dat de nieuwe manier van (samen)werken in de organisatie gewaarborgd blijft. Het resultaat vertaalt zich zowel over de menselijke as, als op de commerciële dimensie. Met andere woorden: veranderingen zijn zichtbaar in het menselijke domein, maar zijn ook meetbaar in commerciële KPI's. Verbeterinitiatieven werkt de Commercial Business Lead in afstemming met verschillende stakeholders verder uit in onder meer best practices, richtlijnen, nieuwe werkprocessen, kwaliteitssystemen en/of veranderingen in de infrastructuur. Draagvlak kunnen creëren is een vereiste, net als het controleren en evalueren van doorgevoerde verbeteringen.

Een van de belangrijke strategische vraagstukken waar de Commercial Business Lead zich op richt is de retentie van klanten en hoe dit optimaal kan worden geïntegreerd in de nieuwe manier van werken. De Commercial Business Lead analyseert de data nauwkeurig en richt dashboards zodanig in dat optimaal op retentie gestuurd kan worden.

Uitrol naar Europa

Nederland was het eerste Essent-land dat het Activation Room-concept in de organisatie implementeerde. Afgelopen jaar werd begonnen aan het uitrollen van het concept naar andere E.ON-landen. Hoewel de primaire verantwoordelijkheid daarvoor bij een dedicated team ligt, speelt de Commercial Business Lead er als belangrijkste adviseur wel degelijk een belangrijke rol in. Zij/hij rapporteert direct aan Thijs van Rossum, Director Sales & Channel Management.

De rol is een geweldige kans voor een stevige (ex-)consultant met sterke inhoudelijke kennis en een ondernemende mindset. Iemand die ruime ervaring heeft met verschillende kanalen, en zowel op operationeel als inhoudelijk niveau weet hoe deze optimaal te bedienen. Processen continu optimaliseren is haar/zijn tweede natuur, net als het doorgronden van data en deze optimaal inzetten. Doorgroeien binnen de organisatie is een reële mogelijkheid. ■

Interesse?

Essent werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Catherine Visch via catherine.visch@topofminds.com



“De Commercial Business Lead heeft ervaring met het besturen van B2C kanalen. Met een ondernemende blik zoekt zij/hij altijd naar manieren om change door te voeren. Daarmee heeft de Commercial Business Lead grote impact op de verdere groei van Essent – en dus indirect ook op een betere, duurzame maatschappij. ”

Thijs van Rossum,
Director Sales & Channel Management