



FUNCTIEPROFIEL

# Sales Director

## KANDIDAATPROFIEL

- 8+ jaar relevante (internationale) werkervaring
- Leidinggevende ervaring, bij voorkeur in het structureren van teams
- Strategisch
- Commercieel
- Tech-savvy
- Ervaring met complexe salestrajecten
- Intern en extern stakeholdermanagement
- Ervaring in een start-up of scale-up is een pre





**Veertig procent groeien in 2020: dat lukte niet veel bedrijven. Speakap wel. Het Nederlandse branded communicatieplatform groeit al tien jaar indrukwekkend hard. De nieuwe Sales Director geeft op inspirerende & strategische wijze leiding aan het internationale salesteam en zet de stijgende lijn onverminderd voort.**



## Speakap

**In 2009 hadden studenten Erwin van der Vlist en Patrick van der Mijl een bijbaan als teamleider in de retailbranche. Beiden liepen tegen hetzelfde probleem aan: de inefficiënte, vaak irrelevante interne communicatie waar zowel zij, hun team als andere medewerkers elke dag mee te maken hadden. 'Dat moet beter kunnen,' dachten ze allebei. En dat kon het ook.**

Ruim tien jaar later is Speakap een succesvolle one-stop-shop waar medewerkers uit alle lagen van de organisatie relevante, werkgerelateerde informatie kunnen vinden. Het platform is de #1 employee communications app in Europa waar inmiddels meer dan 500 bedrijven – waaronder partijen als Rituals, Nike, Talpa, McDonald's en IKEA – in 120 landen gebruik van maken. Via Speakap communiceren zij simpel, duidelijk en efficiënt met hun duizenden medewerkers in de organisatie, overal ter wereld en in meer dan honderd (!) talen. Op het Amsterdamse hoofdkantoor werken ruim 60 mensen, terwijl vestigingen in New York, Londen, Barcelona, Keulen en Brussel de afgelopen jaren hun deuren openen.



### Terug naar het pre-COVID groeiniveau

Na 2019 afgesloten te hebben met 80% groei, waren de verwachtingen voor 2020 hooggespannen. Dat 2020 niet de boeken inging als meest succesvolle jaar uit de geschiedenis, zal niemand verbazen. Desalniettemin realiseerde Speakap vorig jaar een indrukwekkende 40% groei. Nu zijn de pijlers vol gericht om de groei weer op het pre-COVID niveau krijgen – en méér. De nieuwe Sales Director speelt een cruciale rol in het verwezenlijken van de ambitieuze groeiambities.



## Sales Director

De Sales Director staat aan het roer van het internationale salesteam (10 fte) met onder meer Sales Development Representatives, Field Account Executives en Marketeers. De Sales Director zet haar/zijn strategische visie, daadkracht en inspirerende manier van leidinggeven in om het team zo succesvol mogelijk te laten presteren. Door structuur aan te brengen en interne sales- en marketingprocessen te optimaliseren, creëert de Sales Director de ideale randvoorwaarden om internationale sales significant te boosten.

Dat er enorm veel groeipotentie is, staat vast. De (new) business moet vooral uit de drie belangrijkste groeimarkten komen: Nederland, Duitsland en de Verenigde Staten. Aan de Sales Director om met haar/zijn team kansen in de markt te spotten, nieuwe markten te identificeren en succesvolle go-to-market strategieën te ontwikkelen. Ook voor een heldere langetermijnvisie kijkt men naar de Sales Director: zij/hij buigt zich samen met de Chief Revenue Officer over de commerciële strategie voor Speakap voor de komende 1-2 jaar.

### Langdurige salestrajecten

Salescycli kunnen bij Speakap complex en langdurig zijn. Ervaring met dit type trajecten is belangrijk, evenals een lange adem. De Sales Director is echter zelf niet primair verantwoordelijk voor deze trajecten, maar – zeker wanneer het grote klanten betreft – wel nauw betrokken. Zij/hij schakelt continu met de Sales Development Representatives in het team, coacht en stuurt daar waar nodig adequaat bij. Hoe succesvoller het team opereert, des te sneller het team zal uitbreiden. De Sales Director rapporteert direct aan Lennart Gijsen, Chief Revenue Officer.

De ideale kandidaat is een uitstekende interne en externe stakeholder die gestructureerd en procesmatig te werk gaat, en niet bang is om keuzes te maken. Iemand die op daadkrachtige, ambitieuze en plezierige wijze bijdraagt aan verdere nationale en internationale groei van een van de meest succesvolle scale-ups van Nederlandse bodem. ■

**Interesse?** Speakap werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via [wiebe.smit@topofminds.com](mailto:wiebe.smit@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“De Sales Director is ambitieus, besluitvaardig en een inspirerende people manager. Daarmee brengt zij/hij de sales en het team als geheel naar the next level. Door de enorme groeikansen te verzilveren, speelt zij/hij een cruciale rol in de toekomst van Speakap.”**

Annelies den Boer, COO