



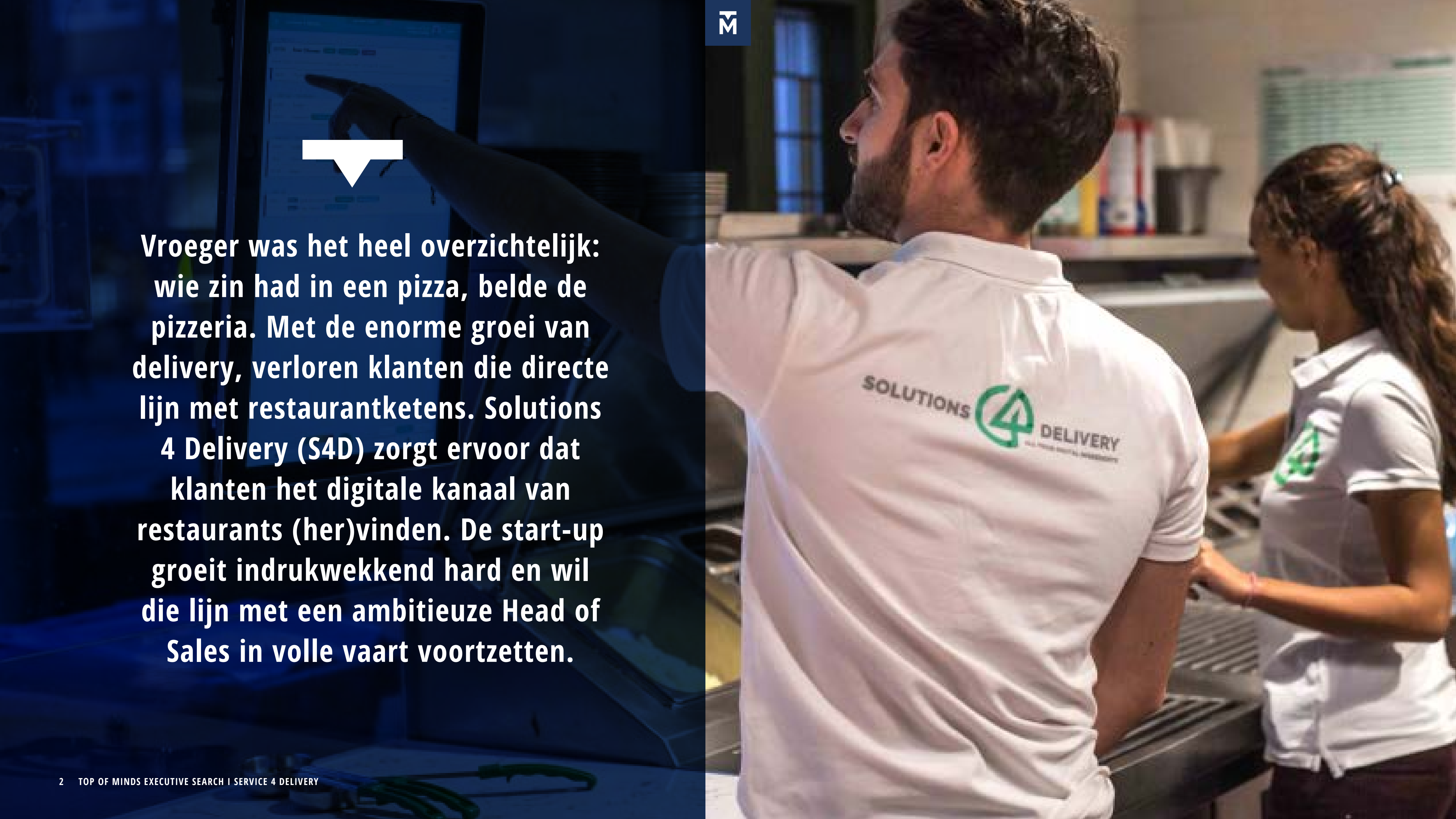
FUNCTIEPROFIEL

Head of Sales

KANDIDAATPROFIEL

- 5+ jaar ervaring in B2B Enterprise SaaS-sales
- Commercieel
- Communicatief
- Zelfstarter
- Start-up/scale-up mindset
- Vloeiend Engels (woord en geschrift)

 Amstelveen  Vanaf 6 jaar werkervaring



Vroeger was het heel overzichtelijk: wie zin had in een pizza, belde de pizzeria. Met de enorme groei van delivery, verloren klanten die directe lijn met restaurantketens. Solutions 4 Delivery (S4D) zorgt ervoor dat klanten het digitale kanaal van restaurants (her)vinden. De start-up groeit indrukwekkend hard en wil die lijn met een ambitieuze Head of Sales in volle vaart voortzetten.

Solutions 4 Delivery

Delivery neemt in de voedselketen al jaren een steeds prominentere positie in, een ontwikkeling die door COVID-19 in een stroomversnelling raakte. Dat de trend ook na COVID-19 aanhoudt, staat vast. Een relatief nieuwe markt die volop mogelijkheden voor nieuwe business ventures en -modellen biedt. Zo ook voor Solutions 4 Delivery (S4D), een start-up – inmiddels hard op weg een internationale scale-up te worden – die sinds 2017 bestaat.

De afgelopen vier jaar zag S4D haar groei elk jaar verdubbelen. Een logisch gevolg van de groeiende populariteit van delivery én het feit dat de SaaS-oplossing perfect aansluit op de wensen en behoeften van de klanten in de nichemarkt waarin het opereert. Ook het feit dat de oprichter en CEO van New York Pizza, Philippe Vorst, een van de mede-oprichters en eerste klant van S4D was, speelt een belangrijke rol in het succes.

‘We deliver solutions’

Met een SaaS-oplossing die een tailor-made e-commerce platform met cloud-based kassasysteem biedt – met optimale interface en dito customer experience – wordt de kans dat klanten (weer) direct bij de quick service restaurantketens bestellen aanzienlijk vergroot.

OVER HET BEDRIJF

Op die manier zorgt S4D ervoor dat klanten zelf weer de regie over hun eigen delivery-kanalen en -klanten nemen. Dat niet alleen: het all-in-one omnichannelplatform waarborgt meer efficiëntie in de kassa en de organisatie, en een hogere average order value. S4D is veel meer dan alleen een leverancier van software: als consultants denken ze proactief met klanten mee over effectieve campagnes, doen A/B-tests en zetten al hun kennis en ervaring in om ervoor te zorgen dat conversie verhoogd wordt.

Ambitie: nummer 1 van Europa worden

Vandaag de dag maken meer dan 500 winkels in zeven Europese landen gebruik van het kassasysteem en het e-commerceplatform van S4D. Vanuit het hoofdkantoor in Amstelveen en het kantoor in Katowice (Polen) zetten ruim zestig gedreven medewerkers zich in om het grotere doel te realiseren: in deze nichemarkt nummer 1 in Europa worden. Daarna zijn andere continenten aan de beurt, wellicht ook met andere business verticals. De nieuwe Head of Sales heeft een cruciaal aandeel in het verwezenlijken van de torenhoge ambities.

Head of Sales

Met alle pijlers gericht op groei, weet de Head of Sales heel duidelijk wat haar/hem te doen staat: prospects benaderen, ze omverblazen met de ijzersterke propositie van S4D en vervolgens de deal closen. De Head of Sales neemt ownership over de gehele sales-funnel, en weet wat nodig is om mensen binnen en buiten de organisatie met zich mee te krijgen. Daarvoor zijn naast een commerciële mindset ook communicatieve vaardigheden onmisbaar

Die skillset is noodzakelijk, zeker in het licht van hoe S4D naar sales kijkt: geen platte verkoop, maar écht kijken hoe het waarde voor klanten kan toevoegen. Als trusted advisor beheerst de Head of Sales de kunst van consultative selling tot in de puntjes, en benadert zij/hij elke prospect met een gedegen, goed doordacht verhaal dat specifiek op die partij van toepassing is.

Verantwoordelijk voor het (groeierende) sales & marketingteam

De Head of Sales is niet alleen verantwoordelijk voor acquisitie; ook marketing valt onder haar/zijn verantwoordelijkheid. Als verantwoordelijke voor het marketing- en salessteam denkt zij/hij proactief mee over hoe marketing en sales elkaar kunnen versterken. De Head of Sales staat aan het roer van het kleine, gedreven sales- en marketingteam dat zij/hij op termijn verder uitbreidt.



FUNCTIEPROFIEL

Dat de ideale kandidaat gretig, gedreven en een ambitieuze go-getter is, staat vast. Een tech-savvy zelfstarter die goed gedijt in een dynamische scale-up-omgeving en houdt van de energie die daarbij komt kijken. Iemand die snel kan schakelen, altijd het oog op het doel houdt en het leuk vindt om regelmatig (internationaal) te reizen. Met een oplossingsgerichte mindset en passie voor dealmaking brengt de Head of Sales S4D op commercieel niveau naar the next level en een stap dichterbij de gedroomde positie van Europees marktleider.

“Oplossingsgerichtheid en proactief zijn zitten in ons DNA verankerd. Toen COVID-19 uitbrak en mensen massaal eten gingen bestellen, hadden we in twee weken voor elkaar dat alle betalingen voor delivery bij New York Pizza contactloos gingen en dat klanten ook digitaal fooi konden geven. Die snelheid en daadkracht zijn typerend voor S4D.” – Benjamin Kool, co-founder en CEO

Interesse? Solutions 4 Delivery werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

