



Lightyear 

FUNCTIEPROFIEL

Interim Sales Manager

Kandidaatprofiel

- Meer dan 7 jaar ervaring in sales en/of consulting
- Scale-up mindset
- Tech-savvy
- Missiegedreven

 Helmond  Vanaf 7 jaar werkervaring



Schone mobiliteit overal en voor iedereen beschikbaar maken: dat is de missie van Lightyear. Dat de traditionele manier waarop auto's ontworpen worden daarvoor op de schop moet, staat vast. De Interim Sales Manager bouwt verder aan de salesorganisatie van de scale-up. Internationale opschaling staat bovenaan de agenda.



Lightyear

Lightyear is het verhaal van vijf gepassioneerde alumni van de TU Eindhoven die maar liefst vier keer de World Solar Challenge wonnen. Ze besloten de wagen waarmee ze de race wonnen om te toveren tot een echte personenauto die op zonne-energie rijdt: de Lightyear One. Dit jaar moet de auto in productie gaan.

Ondertussen zijn ze op het hoofdkantoor in Helmond druk bezig met de voorbereidingen van de opvolger: de Lightyear Two. Dit tweede model, dat in 2025 van de band zal rollen, maakt gebruik van dezelfde technologie met zonnecellen en zal al vanaf 30.000 euro verkrijgbaar zijn. Onlangs bestelde leasebedrijf LeasePlan alvast vijfduizend exemplaren. Naast Europa wil Lightyear het model ook in de Verenigde Staten en Azië op de markt brengen.

Sinds haar oprichting in 2016 groeide Lightyear gestaag. Vorig jaar geldt als absoluut recordjaar. Zo begonnen ze 2021 met 130 medewerkers, om het jaar met maar liefst 360 collega's af te sluiten. Dit jaar moet dat aantal nog eens verdubbelen. Alle medewerkers delen een passie om automotive design drastisch te veranderen en schone mobiliteit voor iedereen beschikbaar te maken. Om die ambitie waar te maken en het internationale succes van Lightyear verder vorm te geven, trekt de organisatie een gedreven Sales Manager aan.

Interim Sales Manager

De Interim Sales Manager wacht een mooie opdracht: de salesorganisatie van Lightyear vanaf de grond opbouwen. Want dankzij de enorme groei die de scale-up doormaakte, breekt er nu een nieuwe fase aan voor Lightyear. In deze fase speelt Sales een hoofdrol. Aan de Sales Manager om dat te realiseren. In samenwerking met de VP Sales zal zij/hij een heldere, effectieve (internationale) salesstrategie uitzetten en het salesteam naar de volgende fase brengen.

Dat begint voor de Sales Manager met het implementeren van duidelijke processen, workflows en structuren rondom het salesapparaat. Op die manier zorgt zij/hij voor het ontwerp en de inrichting van de meest effectieve salesfunnel. De Sales Manager bepaalt hoe het salesteam verder uitgebreid moet worden en coacht het team op inspirerende wijze naar betere performance en internationaal succes.

Strategisch en operationeel

Naast het aansturen van het team en het strategische aspect van de rol, houdt de Sales Manager zich bezig met het actief bedrijven van sales. Zij/hij heeft regelmatig meetings met potentiële kopers. Het recent gesloten contract met LeasePlan smaakt naar meer; in een ideale wereld haakt Lightyear graag meer corporate klanten aan die hun wagenpark willen vergroenen. Door het verhaal en de missie van Lightyear overtuigend te brengen en tegelijkertijd goed naar de wensen van de klant te luisteren, motiveert de Sales Manager prospects om met Lightyear in zee te gaan.

De Sales Manager werkt nauw samen met de toekomstige VP Sales, aan wie zij/hij direct rapporteert. Totdat deze persoon geïnstalleerd is, neemt Tessie Hartjes de honneurs waar. Bij Lightyear zijn de lijnen kort en schakelt men snel. De Sales Manager gedijt goed in deze dynamiek en gaat moeiteloos in het hoge tempo mee.

Drive

Gedreven door de wens en missie om de traditionele automotive industrie te veranderen, denkt zij/hij graag buiten de gebaande paden. De rol is een geweldige kans voor een innovatieve zelfstarter die weet wat nodig is om de internationale potentie van Lightyear optimaal te verzilveren. Daarmee levert de Interim Sales Manager niet alleen een onmisbare bijdrage aan het succes van de scale-up, maar ook aan een schonere, groenere wereld. ■



Interesse? Lightyear werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Daan Bouman via daan.bouman@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Je krijgt niet vaak de kans om een salesorganisatie echt vanuit het niets op te bouwen. En al helemaal niet bij een organisatie waar zoveel gebeurt als bij Lightyear. Dat vraagt om een professional met gedegen saleservaring, maar zeker ook om iemand die met de dynamiek van een snelgroeïende scale-up om kan gaan en goed gedijt tussen innovatieve early adopters.”

Tessie Hartjes, Interim VP Sales