



staffyou

FUNCTIEPROFIEL

Head of Sales

Kandidaatprofiel

- Vanaf 6 jaar ervaring
- Met commercieel leidinggeven
- Binnen staffing of tech
- Ondernemend
- Teambouwer

 **Rotterdam**  **Vanaf 6 jaar werkervaring**

Staffyou is een platform voor on-demand-werk. Medewerkers, staffers genoemd, kunnen shifts accepteren op het platform en werken als uitzendkracht of als freelancer. Dit unieke en krachtige concept heeft bijgedragen aan de exponentiele groei van afgelopen twee jaar. Komend jaar wil staffyou deze groei vasthouden en doorzetten. De Head of Sales speelt een belangrijke rol en wordt verantwoordelijk voor het neerzetten van een effectieve sales afdeling die de ambitieuze groeidoelstellingen moet realiseren.



staffyou

Staffyou is in 2016 opgericht door Pavle Beslic. Zijn visie was simpel; het regelen van werk en personeel net zo eenvoudig maken als het bestellen van een pizza via een app. Jonge mensen zoeken flexibiliteit en keuzevrijheid, en willen werken waar en wanneer het uitkomt. Staffyou voorziet in deze behoefte en matcht via het staffyou platform de beste staffer met de juiste opdrachtgever.

Voor opdrachtgevers is deze vorm van on-demand-personeel ideaal om het personeelsbestand eenvoudig op en af te schalen. Staffyou biedt hierin twee service opties: Van efficiënte zelf-service tot volledige service op maat, waarbij staffyou de opdrachtgever van A tot Z ontzorgt.

Voor staffers geeft dit platform veel vrijheid om zelf te bepalen waar en wanneer men werkt, in dienstverband of als freelancer. Op het platform staan duizenden shifts bij aansprekende opdrachtgevers in allerlei verschillende sectoren. Als er een match is voor een shift, kan de staffer direct aan de slag en wordt binnen één week uitbetaald.

In korte tijd is staffyou uitgegroeid tot een succesvol platform voor on-demand-werk. De kracht zit in de combinatie van een sterk team, een goed platform en het bieden van klantgerichte serviceoplossingen. Dankzij het grote aanpassingsvermogen heeft het bedrijf tijdens Covid exponentiële groei gerealiseerd hetgeen zich doorzet in 2022. Het plan is op korte termijn een tweede investeringsronde te starten, want staffyou ziet enorm veel kansen in de markt en wil maximaal uitbreiden. De Head of Sales gaat een belangrijke rol spelen in het realiseren van groei door het neerzetten van een gestroomlijnde commerciële aanpak en een gemotiveerd salesteam.



Head of Sales

De Head of Sales stuurt een team aan van 6 salesprofessionals en rapporteert aan de CCO. Deze rol heeft als missie een goed gestructureerd en gemotiveerd salesteam neer te zetten waarbij door duidelijke rol en taakverdeling de groeitargets kunnen worden behaald. De Head of Sales gaat zich ook richten op de langetermijn door het continu verbeteren van de commerciële processen, het ontwikkelen van een groeiplan en het meedenken op het gebied van marketing en strategie. Tot het takenpakket van de Head of Sales behoren ook alle managementzaken zoals budgetteren, forecasten, rapporteren en het maken van marktanalyses.

De Head of Sales werkt nauw samen met accountmanagement, marketing en operations. De Head of Sales voedt de organisatie met marktkennis en analyseert sales data als input voor strategieontwikkeling. Door marktontwikkelingen grondig te bestuderen, concurrentie nauwlettend in het oog te houden en klantvoorkeuren te doorgronden ontwikkelt zij/hij een gericht operationeel groeiplan. Met het salesteam monitort zij/hij de resultaten en waar nodig wordt het groeiplan aangescherpt om de winstgevendheid te bewaken. Samenwerken en aansturen vanuit de waarden eerlijkheid, toewijding, kwaliteit en respect staat voorop.

De ideale kandidaat voor deze rol komt uit een servicegerichte organisatie en is ervaren in het enthousiasmeren van een team van salesprofessionals. Daarnaast is zij/hij iemand die een hecht team vormt, draagvlak creëert voor de professionaliseringslagen die gemaakt moeten worden en het team hiermee naar een hoger niveau tilt. Deze leider heeft oog voor de ontwikkeling van talent en voelt feilloos aan in welke posities iedereen het beste tot zijn of haar recht komt. De rol biedt veel kansen en uitdagingen voor een ondernemende salesprofessional met toekomstvisie die mee wil bouwen aan het succes van een van de snelstgroeiende techplatformen van Nederland. ■

In deze rol kan je de salesstructuur met processen neerzetten en ben je dagelijks bezig met het realiseren van de salestargets door het vullen van de salesfunnel, het bezoeken van klanten en het aansturen en begeleiden van je team. Dit samenspel tussen enerzijds bouwen aan de lange termijn en anderzijds het managen van de day-to-day business is wat deze job zo aantrekkelijk maakt.

CCO

Interesse? staffyou werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

