



FUNCTIEPROFIEL

Managing Director B2B

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Met sales / new business development
- En projectmanagement
- Ervaring met corporate omgevingen (intern of extern)
- Ondernemend
- Producties en evenementen

Amsterdam Vanaf 5 jaar werkervaring



Happy Group – ooit begonnen vanuit een eenmalig, stiekem huisfeestje – is in tien jaar uitgegroeid tot winstgevend evenementenbureau. Het bedrijf organiseert zo'n 150 evenementen per jaar met 100.000 bezoekers, variërend van festivals tot huwelijken en bedrijfsfeesten. De Managing Director B2B gaat de zakelijke tak van het bedrijf een structureel karakter geven en uitbouwen tot zelfstandige business unit.

Happy Group

Evenementen organiseren met een persoonlijk, vrij en vrolijk karakter: dat is nog altijd de drijfveer van founder Joep de Bruin. Ook al zijn die ‘feestjes’ inmiddels uitgegroeid tot grootschalige producties, zoals events en festivals onder de noemer Happy Feelings in Nederland, Londen, Barcelona en Antwerpen; of bedrijfsevenementen voor klanten als Roland Berger en Scotch & Soda. Happy Group heeft als missie om creatieve, vrolijke en unieke producties te leveren, die om meer draaien dan een headliner en een geluidssysteem. Van aankleding en catering tot aftermovie: Happy Group neemt de volledige productie op zich en doet dat met verve. De Bruin en zijn partner bestieren een team van 14 fte dat zich op de organisatie en marketing van deze evenementen richt.

Langzamerhand heeft zich echter ook een zakelijke tak ontplooid, waar het bedrijf grote potentie in ziet. Happy Group wil bedrijfsevenementen anders aanpakken dan in de zakelijke markt nu nog de norm is. Bedrijven werken vaak al jaren samen met dezelfde evenementenpartner, die leunt op dezelfde locaties, dezelfde muziek en dezelfde bitterballen. Door de creatieve en vrije cultuur van Happy Group ook in de zakelijke tak ruimte te geven schudt het bedrijf de markt op en verlegt het de lat voor zakelijke evenementen. Daarbij gaat het niet alleen om bedrijfsfeesten. Alle soorten bedrijfsevenementen – inclusief vergaderingen, off-sites, congressen – zijn mogelijk. Een borrel combineren met een voetbaltoernooi? Natuurlijk. Een kantoorjubileum volledig in thema en op een unieke locatie? Geen probleem.

Happy Group heeft nog niet de capaciteit in-house om aan de zakelijke opdrachten een structureel karakter te geven. Dit wordt de taak van de Managing Director B2B.

“De zakelijke evenementen die we tot dusver organiseerden hadden vaak een ad hoc karakter. Een klant die via ons de muziek voor haar huwelijk inkoopt werkt bij een grote corporate en vraagt of we kunnen helpen met het kerstfeest van kantoor. Zo gaat het balletje rollen en zetten we uiteindelijk een compleet evenement neer. En dan blijkt opeens dat we dat als bedrijf ook heel goed kunnen.” Joep de Bruin, Founder Happy Group



Managing Director B2B

Wat nu nog niet meer is dan een incidentele zakelijke opdracht moet binnen enkele jaren een volwassen tak van de organisatie vormen. Gezien de succesformule die Happy Group inmiddels heeft bewezen – ook binnen het bedrijfsleven – en gezien de grote marktpotentie liggen de ambities hoog. De Managing Director B2B gaat deze business unit opzetten en speelt een zeer actieve rol in de volledige customer journey.

Dat begint bij marketing en het leggen van contacten om ruchtbaarheid te geven aan het B2B-aanbod van Happy Group. Het eindigt bij het afleveren en factureren van een geslaagde en volledige productie, in lijn met de wensen en verwachtingen van de klant en het unieke karakter van Happy Group. Deze functie heeft alles in zich: commercieel, klantgericht, strategisch en zakelijk, maar altijd met een feestelijk tintje.

Initieel betreft dit een stand-alone rol. De Managing Director kan weliswaar gebruikmaken van enkele ondersteunende functies binnen Happy Group (zoals grafische vormgeving voor het perfectioneren van presentaties), maar zij/hij speelt zelf een grote rol in de inhoudelijke en operationele activiteiten die komen kijken bij het opzetten van de business unit. De Managing Director verkoopt dus projecten maar blijft ook na verkoop nauw betrokken bij de uitvoer. Naarmate de business unit groeit kan zij/hij hier echter al snel ondersteuning verwachten van bijvoorbeeld freelancers of een (junior) teamlid.

Deze functie is ideaal voor een ondernemende kandidaat met minimaal vijf jaar ervaring in een combinatie van projectmanagement en commerciële verantwoordelijkheden binnen een B2B-omgeving. Zij of hij hoeft niet zelf in een corporate organisatie gewerkt te hebben, maar heeft wel voldoende interactie met zulke organisaties gehad om te weten hoe de hazen lopen. De juiste kandidaat ziet en grijpt kansen, durft haar/zijn netwerk actief te benaderen en uit te breiden, en draagt de professionaliteit en vrolijkheid van Happy Group uit in de communicatie naar klanten. De Managing Director B2B krijgt de gelegenheid zich als ondernemende, commerciële strateeg te bewijzen en mee te groeien met het succes van Happy Group. ■

Interesse? Happy Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Ole Cohen via ole.cohen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De Managing Director B2B is commercieel sterk, maar kan ook zelf de kar trekken als het gaat om strak projectmanagement. De eerste paar evenementen die zij/hij binnenhaalt zal zij/hij ook voor het grootste deel zelf afleveren. Samenwerking en ruggenspraak met het team zal daarbij natuurlijk niet ontbreken, maar in de basis is dit een zeer vrije en ondernemende rol.”

Philip de Bruïne, Managing Director Happy Group