



FUNCTIEPROFIEL

# Head of Sales

## Kandidaatprofiel

- Vanaf vijf jaar ervaring met B2B-sales in een startup of scale-upomgeving
- Ondernemend
- Hands-on
- Procesoptimalisatie
- Stakeholdermanager

Amsterdam Vanaf 10 jaar werkervaring

Samen met de grootste werkgevers van Nederland de arbeidsmarkt hervormen voor werkende ouders: dat is het doel van de Head of Sales bij Pro Parents. Zij/hij bepaalt de salesstrategie van het SaaS-platform, maar zit ook zelf bij prospects aan tafel om hen te ondersteunen in het vormgeven en verwezenlijken van goed werkgeverschap.





## Pro Parents

**Pro Parents is geen onbekende als het gaat om het ontwikkelen van prijswinnende zorginnovatie binnen de bedrijfsgezondheidszorg. In 2016 creëert de Impact Onderneming het eerste wetenschappelijk onderbouwde offline programma dat aanstaande en werkende ouders support biedt. De ingezette digitalisering is een waardevolle aanvulling op het offline repertoire en garandeert de juiste zorg op het juiste moment. Aanstaande en werkende ouders krijgen rechtstreeks toegang tot gepersonaliseerde informatie en tools, en kunnen 24/7 met één druk op de knop contact opnemen met de juiste zorgprofessional.**

Het team van Pro Parents bestaat uit ervaren professionals die hun vak verstaan met een achtergrond in fysieke en mentale gezondheidszorg voor ouders, ontwikkelingspsychologie, user experience design, technologie, SaaS en HR-vitaliteitsmanagement. Social Enterprise Pro Parents maakt deel uit van het Nederlandse Life Sciences & Health-ecosysteem en heeft een uitgebreid netwerk en partnerschappen met academische zorginnovatie-partners zoals TNO en Radboud Universiteit-UMC. Naast haar Amsterdamse hoofdkantoor heeft Pro Parents een tweede kantoor op de Health & High Tech-campus in Nijmegen. Vanuit hier werkt de impact onderneming nauw samen met de Radboud Universiteit en Radboudumc om haar R&D-activiteiten te versnellen.



**“Mensgerichte organisaties zijn een magneet voor talent. Anno 2023 zijn inclusief werkgeverschap en duurzame inzetbaarheid geen nice-to-have, maar een absolute must om als werkgever leidend en onderscheidend te zijn. Het team en de klanten van Pro Parents zijn daar als ware ambassadeurs van ons merk volledig van overtuigd.”**

*– Joyce Knappe, CEO & Founder*

De combinatie van werk en zorg, plus het behouden van talent zijn belangrijke thema's voor moderne werkgevers om wendbaar te blijven. Toonaangevende bedrijven als BDO en bol.com zijn al fan van Pro Parents, en dat is precies de beoogde klant waar het prijswinnende B2B-concept zich in deze fase op richt: grootzakelijke werkgevers. De organisatie is gefinancierd door een ervaren healthtech-fonds en een groep van informele impactinvesteerders, waardoor de thought leader op het gebied van werkend ouderschap inmiddels voldoende middelen heeft om op te schalen. De ambitie is om vanuit het huidige klantportfolio volledig te transformeren tot een tech first business.





## FUNCTIEPROFIEL

# Head of Sales

**De Head of Sales bouwt samen met het team van Pro Parents aan een toekomst waarin werkgevers hun medewerkers optimaal ondersteunen bij het ouderschap. Daarin is de missie van de Head of Sales glashelder: nieuwe, grote partners aantrekken.**

In het ontsluiten van nieuwe klanten gaat de Head of Sales zeer doelgericht te werk. Zij/hij brengt interessante prospects helder in kaart en ontwikkelt een salesstrategie om klanten effectief aan zich te binden. Deals willen en kunnen verzilveren is immers haar/zijn tweede natuur.

De rol gaat echter verder dan het uitstippelen van de strategie: de Head of Sales is zelf ook volledig verantwoordelijk voor de executie ervan. Bij een SaaS-product met veel persoonlijke data zoals het platform van Pro Parents, gaat het in de meeste gevallen om maatwerk. In de praktijk werkt de Head of Sales zeer nauw samen met de COO, om er samen voor te zorgen dat gemaakte afspraken zorgvuldig nageleefd worden.




Dat vraagt meer van de Head of Sales dan alleen een commercieel brein en goede onderhandelingsvaardigheden. Zij/hij is een bevlogen ambassadeur van het merk, die de toegevoegde waarde van het product op overtuigende wijze aan klanten en stakeholders over kan brengen. De Head of Sales stelt de juiste vragen en luistert minstens zo goed naar de antwoorden, waardoor zij/hij de klant en haar behoeften uitstekend kan doorgronden. Een netwerk bouwen en relaties onderhouden is belangrijk, temeer omdat salestrajecten doorgaans langer duren.

De Head of Sales krijgt de kans en alle ruimte om sales op te zetten en te verbeteren, om zo de organisatie verder te laten groeien. Die groei vertaalt zich door naar het team dat zij/hij op- en uitbouwt en op termijn zelf aan kan sturen. Met stevige internationale opschaling als stip op de horizon, weet de Head of Sales aan de juiste sales- en marketingknoppen te draaien om dat doel te realiseren.

De eerste periode werkt de Head of Sales nauw samen met de founder en CEO, Joyce Knappe. Een perfecte leerschool en ideale springplank naar de leidende rol die zij/hij na verloop van tijd op zich neemt. Het is een mooie rol voor een gedreven salesprofessional die het leuk vindt om met een relatief klein team de grootste klanten aan te trekken, en samen het verschil te maken voor een hele generatie. ■



**Interesse?** Pro Parents werkt voor de 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.



**“Wij hebben een stevige groeiambitie, met gerichte focus. Als Head of Sales weet je precies welke klanten je aan ons wil binden, dankzij je ijzersterke salesskills en communicatieve vaardigheden weet je elke deal te verzilveren. Daarnaast ben je in staat om je eigen team te bouwen.”**

Joyce Knappe, CEO & Founder