



INTERGAS®

Member of the Rheem Family



FUNCTIEPROFIEL

CCO

Kandidaatprofiel

- Meer dan 15 jaar werkervaring
- Achtergrond in Sales en Marketing
- Ervaring in een productorganisatie
- Kennis van Digital Marketing en E-commerce
- Ervaring met Supply Chain Management
- Affiniteit met klantenservice, orderbeheer en technical support

 Coevorden  Vanaf 15 jaar werkervaring

De cv-ketels van Intergas zijn een begrip. Het bedrijf is marktleider in Nederland en draagt continu slimme, innovatieve oplossingen aan om producten te verbeteren. Daarmee speelt het bedrijf een leidende rol in de Europese energietransitie. De CCO zet de strategie neer waarmee Intergas kan blijven groeien, bouwt hechte klantrelaties op en versterkt de commerciële organisatie.





OVER HET BEDRIJF

Intergas

Intergas is de nummer één in Nederland op het gebied van hoogrendementsketels en hybride warmtepompen. Al jaren is het bedrijf de drijvende kracht achter technologische innovaties in de markt. Met slimme oplossingen verkent en verlegt Intergas voortdurend de grenzen en draagt het bij aan de energietransitie. Intergas ontwikkelt haar producten volledig zelf (hardware, software en elektronica) en komt al zeker tien jaar als beste uit alle testen. Daarmee is het niet gek dat bijna de helft van alle Nederlandse ketels van Intergas is en dat ook de nieuwe hybride modellen worden gezien als de beste duurzame oplossing voor bestaande bouw.

Sinds 2019 is Intergas onderdeel van Rheem, een sterke internationale speler in koel- en verwarmingssystemen met een jaarlijkse omzet richting de zes miljard euro en activiteiten in meer dan vijftig landen. Als onderdeel van haar Europese groeistrategie heeft Rheem in 2022 ook DEJONG overgenomen. Met de toevoeging van deze wereldwijd vooraanstaande producent van rvs-warmwatertanks en de recente overname van het Duitse MHG Heiztechnik, heeft Rheem een uitstekende basis gelegd om een leidende rol in de Europese energietransitie op zich te nemen.

“Rheem is een familiebedrijf. Dat zie je ook duidelijk terug in onze aanpak. We kijken tien tot vijftien jaar vooruit en investeren de winst weer in onze bedrijven. Dit biedt Intergas de slagkracht om snel uit te breiden en nieuwe producten te ontwikkelen” – Arno La Haye, Managing Director Rheem Europe





Vanuit haar hoofdkantoor in Coevorden is Intergas de laatste jaren fors gegroeid, zowel in Nederland als in de rest van Europa. Het bedrijf – met nu zo'n 350 medewerkers – wil de komende jaren de groei doorzetten, niet alleen autonoom maar mogelijk ook via overnames. Hiervoor zet Intergas met name in op hybride warmtepompen en op termijn ook op all-electric en waterstofsysteem. Het uiteindelijke doel van Intergas is om in de komende vijf jaar een half miljoen nieuwe warmteoplossingen te realiseren.





FUNCTIEPROFIEL

Chief Commercial Officer (CCO)

De opdracht aan de nieuwe CCO draait om commercieel leiderschap. Zij/hij versterkt de structuur (processen, teams en mandaten), verdiept de connectie met de markt en de belangrijkste klanten – met name groothandels, installateurs en woningbouwprojecten. Ook zorgt de CCO voor een duidelijke richting en concrete doelen. Bovendien stimuleert de CCO de persoonlijke ontwikkeling van haar/zijn teams. De CCO geeft leiding aan zo'n veertig fte, verantwoordelijk voor channel management, pricing, marketingcommunicatie, accountmanagement, demand planning, technical support, innovatie & learning, en export. Zij/hij rapporteert aan de CEO en is onderdeel van het directieteam.

De CCO is een van de motoren achter Intergas' expansie binnen Nederland (nu zo'n tachtig procent van de business) en daarbuiten (waaronder het VK, waar Intergas al actief is). De groeistrategie die zij/hij ontwikkelt en vertaalt naar concrete verkoopplannen zal zich richten op het op grote schaal uitrollen van hybride warmtepompen. Daarvoor zet de CCO niet alleen de strategie neer, zij/hij helpt ook de commerciële organisatie om te schakelen naar deze technologie en naar een nieuwe manier van verkopen: van product-push naar solution-selling.



Daarnaast neemt de CCO de leiding bij het bouwen van de belangrijke klantrelaties door connecties op directieniveau en dieper in de organisaties te leggen. Hier hoort ook bij dat – zeker nu de complexiteit van de systemen toeneemt – zij/hij ervoor zorgt dat Intergas een voortrekkersrol op zich neemt in het opleiden van installateurs en het bieden van technical support. Met Nederland als grootste en belangrijkste afzetmarkt, is het cruciaal dat de CCO die markt goed kent en weet hoe om te gaan met alle verschillende marktpartijen. Tegelijkertijd vraagt de functie om het vermogen leiding te geven aan een commercieel apparaat met een jaarlijks omzetdoel van meer dan driehonderd miljoen euro.

Ondernemerschap is een van de kernwaarden van Intergas. Dat betekent dat de CCO onderscheidend moet durven zijn en de kracht moet hebben om tegen de stroom in te gaan. Voor creativiteit en vernieuwing is daarbij alle ruimte, bijvoorbeeld op het gebied van product- of merkstrategie of operationele aanpak. Dat doet de CCO vanuit een solide basis: een ijzersterke marktpositie, de steun van een vermogend moederbedrijf, een innovatief product van hoge kwaliteit, een organisatie die sterk gericht is op groei en een businessmodel dat de energietransitie versnelt.■



Interesse? Intergas werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Onze markt is enorm in beweging. De energietransitie in Europa versnelt, waardoor consumenten steeds nadrukkelijker op zoek zijn naar nieuwe oplossingen. Dat biedt volop kansen maar zorgt ook voor toenemende concurrentie. Daarmee komt de CCO in een interessant en uitdagend speelveld terecht”

Arno La Haye, Managing Director Rheem Europe