



FUNCTIEPROFIEL

# Managing Director

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- Aantoonbare ervaring in sales en (commerciële) strategievorming
- Binnen vloot- of asset management
- Ondernemende mentaliteit
- Ervaring met het schalen van bedrijven
- Sterke teamleider

Barneveld Vanaf 15 jaar werkervaring





OrionGrip is het unieke fleet management platform van Orion, dat tools voor effectief wagenparkbeheer combineert met een netwerk aan spelers in de markt en met een schat aan data. De nieuwe Managing Director gaat het totaal aangesloten aantal assets ruim vertienvoudigen binnen vijf jaar.



## Orion

**Openbaar vervoer, luchthavens of afvalinzameling – dit zijn slechts een paar voorbeelden van industrieën waar Orion actief is. Het bedrijf, gevestigd in Barneveld, biedt sectorspecifieke oplossingen op maat aan klanten voor wie het wagenpark de bedrijfskritische asset is, maar het beheer en onderhoud ervan geen core business.**

OrionGrip is het softwaresysteem dat Orion gebruikt voor haar fleet management dienstverlening. Het platform is echter ook uitermate geschikt voor vlooteigenaren die hun wagenpark zelf wensen te beheren en daar de juiste tooling voor nodig hebben. OrionGrip maakt het beheer van complexe wagenparken, met soms wel honderden of zelfs duizenden assets per klant, overzichtelijk en effectief. Uniek is dat in het platform honderden partijen (fleet operators, fabrikanten en werkplaatsen) met elkaar samenwerken. Het platform helpt met het efficiënt inrichten van bedrijfsprocessen, het optimaal plannen van onderhoud en assetmanagement, en daardoor uiteindelijk het minimaliseren van kosten en optimaliseren van beschikbaarheid.

OrionGrip biedt de unieke mogelijkheid om rechtstreeks te communiceren met andere spelers en (potentiële) partners in de markt. Daarbij werkt OrionGrip voortdurend aan het ontsluiten van inzichten uit de schat aan data die het bedrijf op het platform verzamelt, daarbij waarde creërend voor gebruikers – uiteraard zonder specifieke of gevoelige data van klanten te delen.







## FUNCTIEPROFIEL

# Managing Director

**De Managing Director is eindverantwoordelijk voor alle operaties en resultaten van OrionGrip. Naast P&L-verantwoordelijkheid en het aansturen van het team (thans acht FTE en groeiende), ligt de focus de komende jaren voornamelijk op groei. Met een huidige installed base van duizenden assets, in combinatie met een gezonde salesfunnel, is het doel om dat aantal de komende vijf jaar ruim te vertienvoudigen. De Managing Director rapporteert aan de CEO van Orion.**

De voornaamste focus van de Managing Director is commercieel. Zij/hij stuurt de salesverantwoordelijke aan, en benut ruimte om diens team te laten groeien. De Managing Director is zelf ook operationeel actief in sales en klantrelaties, en neemt het initiatief om een passende commerciële strategie op te zetten in samenwerking met het team. Daarbij moeten bijvoorbeeld vraagstukken rondom groeikanalen en cross- en upsell worden beantwoord. Ook het marketing- en communicatiedomein is onderdeel van het verantwoordelijkheidsgebied en dient verder te worden geprofessionaliseerd.

De Managing Director gaat zich ook buigen over het businessmodel. Dat is nu een SaaS-model met een prijs per asset per maand, maar kan zich in de toekomst ontwikkelen als marketplace-model, waar vraag en aanbod met elkaar in contact worden gebracht en waar de waarde deels in dataverzameling zit. De Managing Director is ook eindverantwoordelijk voor software development.





OrionGrip heeft haar eigen interne software development- en -beheerteam. De Managing Director is verantwoordelijk voor de development funnel en voor de goede werking van het platform.

De Managing Director heeft ervaring in de sector en kent de complexiteit ervan, wat haar/hem in staat stelt direct een goede relatie op te bouwen met (potentiële) klanten. Zij/hij leidt het team en bouwt daarbij actief aan de bedrijfscultuur, die nog grotendeels gevormd moet worden voor deze jonge tak van Orion. Wat betreft commerciële strategie gaat de Managing Director gestructureerd te werk: zij/hij doorgrondt de verschillende klantsegmenten en use cases alvorens daar een strategie voor te ontwerpen. Wat betreft executie van deze strategie is de Managing Director een rolmodel voor het team. De Managing Director krijgt in deze functie de kans zich te bewijzen door de hoge groei-ambities van OrionGrip, samen met het team, waar te maken. n

**Interesse?** OrionGrip werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard at [gijs.millaard@topofminds.com](mailto:gijs.millaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“De voordelen van OrionGrip zijn dusdanig dat nu al ruim vierhonderd partijen op het platform actief zijn. OrionGrip levert features waarmee assetmanagement veel efficiënter wordt, maar ook een community waarin partijen kunnen samenwerken – een soort LinkedIn voor vlootmanagement”**

– Martijn de Lange, CEO Orion