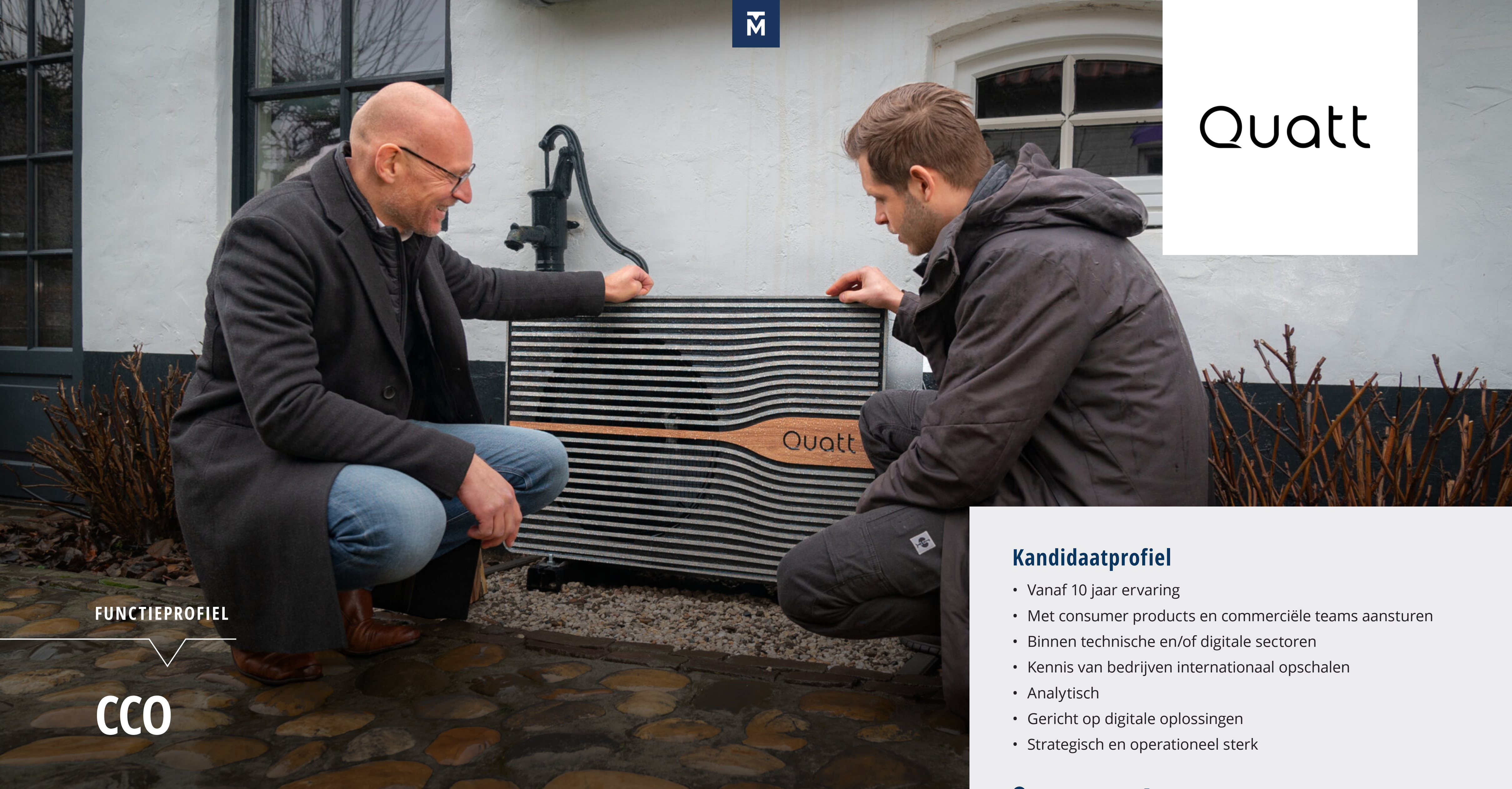




Quatt



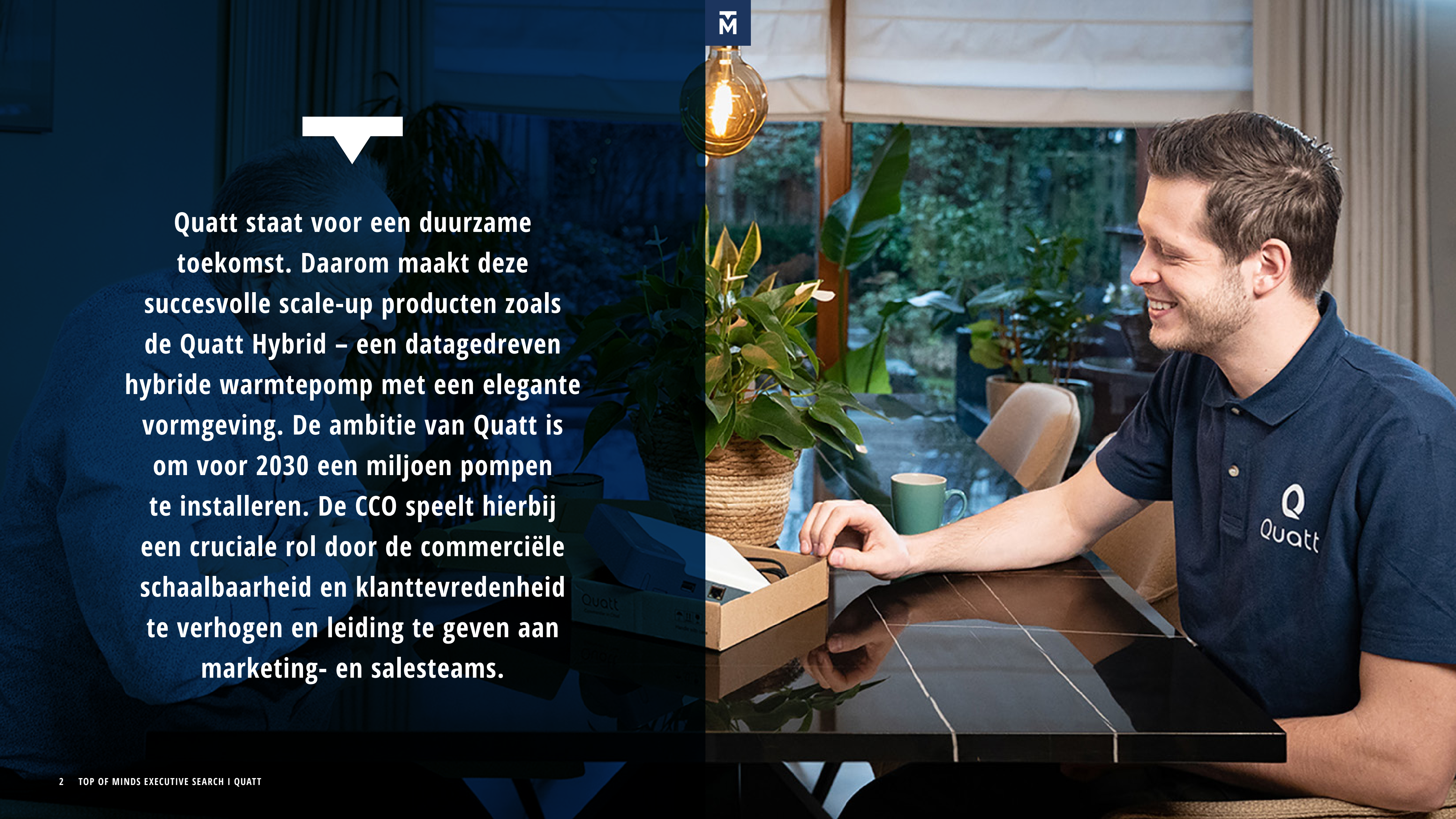
FUNCTIEPROFIEL

CCO

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met consumer products en commerciële teams aansturen
- Binnen technische en/of digitale sectoren
- Kennis van bedrijven internationaal opschalen
- Analytisch
- Gericht op digitale oplossingen
- Strategisch en operationeel sterk

Amsterdam Vanaf 10 jaar werkervaring

A man in a blue polo shirt with the Quatt logo is sitting at a dark table, smiling. In front of him is an open cardboard box containing a white Quatt device. The background shows a window with plants and a warm light fixture. The left side of the image is overlaid with a dark blue semi-transparent area containing white text.

Quatt staat voor een duurzame toekomst. Daarom maakt deze succesvolle scale-up producten zoals de Quatt Hybrid – een datagedreven hybride warmtepomp met een elegante vormgeving. De ambitie van Quatt is om voor 2030 een miljoen pompen te installeren. De CCO speelt hierbij een cruciale rol door de commerciële schaalbaarheid en klanttevredenheid te verhogen en leiding te geven aan marketing- en salesteams.



OVER HET BEDRIJF

Quatt

Quatt is het verhaal van de broers Marijn en Bas Flipse, die met hun innovaties de markt van hybride warmtepompen op zijn kop zetten. De innovaties zitten niet alleen in de technologie, maar ook in het businessmodel. Quatt verkort de normaliter lange en complexe keten van o.a. producent naar groothandel naar installateur en beheerst de gehele keten. Doordat feedback van klanten en installateurs snel terugkomt in de productontwikkeling, blijft het bedrijf vooroplopen in de markt.

Het is de missie van Quatt om de energietransitie te versnellen met producten om van te houden tegen prijzen die voor een breed publiek betaalbaar zijn. In 2030 wil Quatt een miljoen innovatieve, AI-gedreven hybride warmtepompen hebben geïnstalleerd. Het bedrijf ligt hiervoor strak op schema. Quatt is in korte tijd uitgegroeid tot de marktleider op het gebied van hybride warmtepompen, met een sterk team van specialisten die bevlogen werken aan groei met een focus op service en design. De waardering van zowel klanten als installateurs voor Quatt is hoog.



Quatt gelooft sterk in samenwerking tussen alle teams en disciplines, met een open en doorlopende communicatie. Klanttevredenheid is de belangrijkste drijfveer. Binnen Quatt zetten medewerkers zich doorlopend in voor verbeteringen door uitgebreid te testen en alleen wat werkt te implementeren, zodat de klantbeleving steeds verder verbeterd wordt. Deze werkwijze is onderdeel van het DNA en helpt medewerkers scherp en gefocust te blijven. De diversiteit en flexibiliteit van de teams helpt bij het behalen van succes. Dit blijkt uit snelle groei van het bedrijf en de steun van investeerders.



CCO (Chief Commercial Officer)

De CCO vervult een cruciale rol in de schaalbaarheid van het bedrijf. Zij/hij is verantwoordelijk voor de dagelijkse aansturing, groei en het samenbrengen van verschillende afdelingen. Denk aan technisch advies en marketing, maar ook aan product- en softwarefeature-releases en conversie- en procesoptimalisatie om de optimale funnel te creëren. De CCO heeft als missie leiding te geven aan de transformatie van Quatt van technisch gedreven adviesorganisatie naar een effectieve, sales-gedreven, technische organisatie die maandelijks double digit groei kent.

De CCO bepaalt de commerciële strategie om de positie als marktleider in Nederland verder uit te bouwen en door te zetten naar andere markten. De vraag naar warmtepompen is groot en nieuwe wet- en regelgeving versnelt deze vraag alleen maar. Dat maakt dat de commerciële strategie verdere groei kan aanjagen en in goede banen leiden. De CCO zorgt dat Quatt perfect gepositioneerd is wanneer de markt volwassen is.

De CCO zorgt dat commerciële processen niet alleen goed ingericht zijn, maar zich juist constant ontwikkelen. Zo kan Quatt snel opschalen, competitief blijven en voor de klant de beste prijs, kwaliteit en ervaring blijven bieden. Hiervoor werkt de CCO nauw samen met collega's en strategische partners. De CCO zorgt dat de juiste mensen worden aangenomen om te blijven versnellen. Daarbij hoort ook het leiden en inspireren van klantgedreven teams, van online



marketing tot salesgerichte technische-installatie-adviseurs. De CCO initieert commerciële kansen, ontwikkelt nieuwe businessmodellen en rapporteert direct aan de CEO.

Om deze rol tot een succes te maken, werkt de CCO analytisch, met oog voor detail én is zij/hij tegelijkertijd in staat om met een duidelijke growth visie en implementatie, snelheid te maken en groei te realiseren. Met een natuurlijk overwicht toont zij/hij eigenaarschap en is overtuigend in het overbrengen van haar/zijn boodschap, zonder daarbij de menselijke maat uit het oog te verliezen. De CCO schakelt gemakkelijk tussen het perspectief van consumenten, medewerkers en strategische partners en is in staat om zo uiteenlopende stakeholders te bedienen in een dynamische markt met complexe processen.

Deze rol is zeker zeer interessant voor ervaren commerciële leiders met een intrinsieke drang naar innovatie en groei. Of juist voor professionals met een trackrecord in het aantoonbaar – internationaal – opbouwen en/of opschalen van technisch complexe producten. De CCO kan in deze groeifase nog via een aantrekkelijk aandelenpakket delen in het huidige en toekomstige succes. Het is in deze rol mogelijk om echt het verschil te maken door een grote bijdrage te leveren aan de energietransitie. ■



Interesse? Quatt werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“We moeten zo snel mogelijk en grootschalig overstappen naar warmtepompen om de energietransitie te versnellen. Twee cruciale vertragende factoren zijn het kennisniveau van de consument en de beperkte installatiecapaciteit. Quatt lost beide problemen op met een klantgerichte aanpak, een lage prijs en een aantrekkelijk product dat gemaakt is voor simpele installatie. De snelle groei van ons marktaandeel is daar een duidelijk bewijs van.”

– Marijn Flipse, co-founder & CEO Quatt