



MOVESHelf®



FUNCTIEPROFIEL

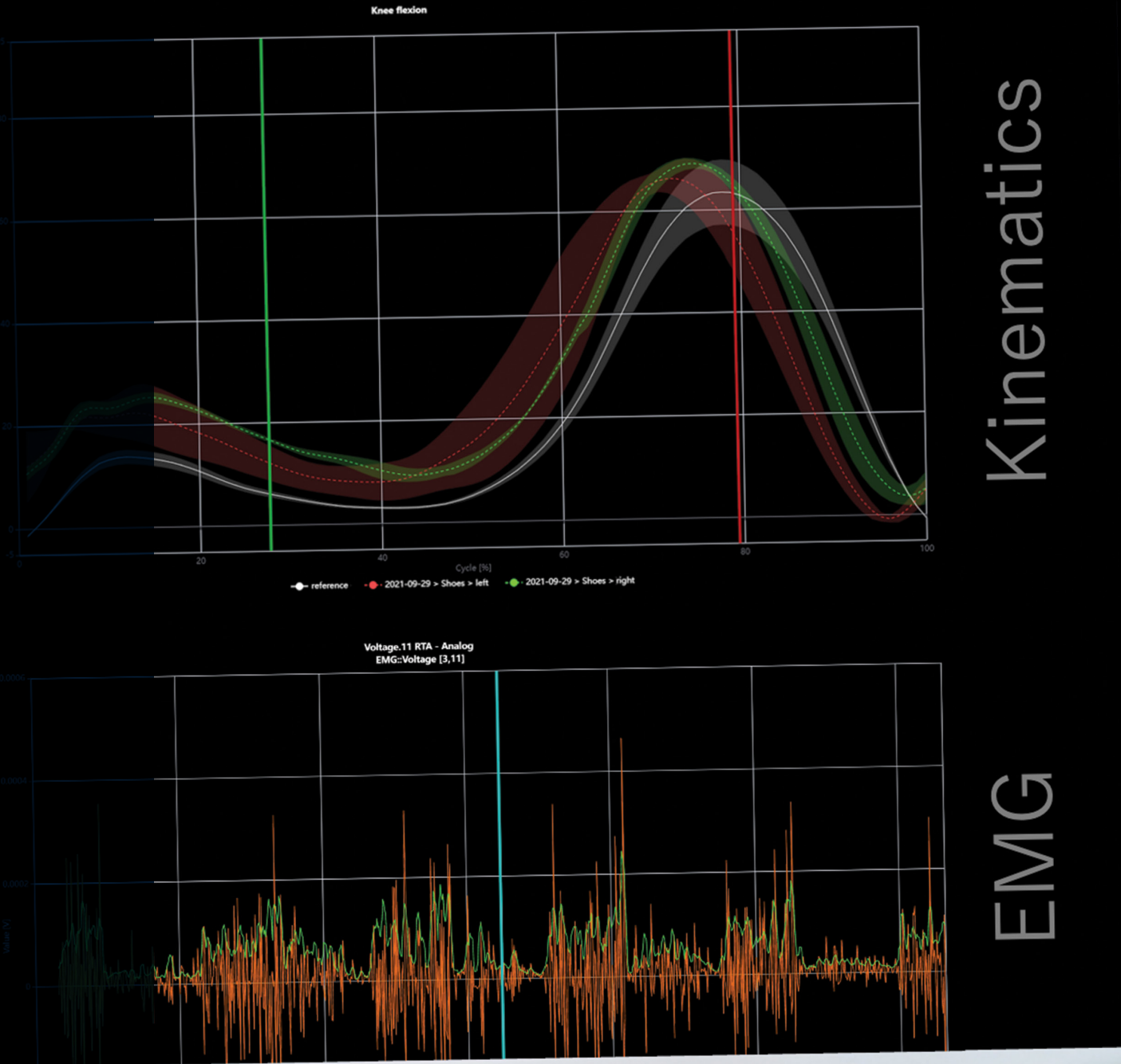
Commercial Director

Kandidaatprofiel

- Vanaf vier jaar ervaring
- In sales
- In B2B-SaaS
- Ondernemend
- Strategisch
- Affiniteit met gezondheidszorg

📍 Utrecht 📁 Vanaf 4 jaar werkervaring

De SaaS-oplossing van Moveshelf biedt ziekenhuizen en zorginstellingen inzicht in mobiliteit. Door metingen en data op een veilige plek op te slaan, kunnen medische teams resultaten eenvoudig visualiseren en betere beslissingen nemen. De Commercial Director ontwikkelt de commerciële tak van deze start-up en zorgt ervoor dat meer ziekenhuizen, zorginstellingen en ondernemingen de innovatieve technologie gaan gebruiken.





OVER HET BEDRIJF

Moveshelf

Je vrijuit kunnen bewegen is een groot goed. Er zijn verschillende redenen waardoor onze bewegingsvrijheid beperkt wordt: een ongeluk, slijtage, een beroerte of de ziekte van Parkinson, om een paar voorbeelden te noemen.

Ignazio Aleo, van huis uit engineer, zag de kloof tussen de geavanceerde bewegingstechnologie en het daadwerkelijke gebruik van die technologie. Volgens hem zou de technologie veel meer impact kunnen hebben. Vanuit die overtuiging startte hij in 2017 Moveshelf. Het doel: software ontwikkelen waarmee artsen en onderzoekers menselijke beweging nóg beter gaan begrijpen. In 2019 legde de start-up zich volledig toe op de gezondheidszorg. De afgelopen jaren klopten de eerste klanten – toonaangevende ziekenhuizen en zorginstellingen in Europa en Amerika – bij de organisatie aan en sloot Moveshelf vervolgens meerjarige partnerships met hen af. Ook sloot Moveshelf samenwerkingsverbanden met alle grote fabrikanten van hardware voor klinische bewegingstechnologie. Kortom: een ontzettend solide basis om verder te groeien.

Op het hoofdkantoor in Utrecht zet het team van elf medewerkers zich elke dag gepassioneerd in om voor artsen en patiënten het verschil te maken. In een tijdperk waarin steeds meer (oudere) mensen behoefte hebben aan zorg en innovatie in het vakgebied een key topic is, is dit hét moment om dat verschil daadwerkelijk te maken. Afgelopen oktober haalde de start-up nog 1,7 miljoen





euro op om haar groeiambities te kunnen realiseren. Om daar nadere invulling aan te geven, trekt Moveshef een ondernemende Commercial Director aan.



Commercial Director

Het internationale team van Moveshelf bestaat uit zeer technische mensen met een ongelooflijke hoeveelheid knowhow en een indrukwekkende staat van dienst. Op commercieel vlak valt er echter nog een wereld te winnen. Dat is meteen de belangrijkste opdracht van de ondernemende Commercial Director, die de commerciële strategie van Moveshelf van a tot z vorm gaat geven.

De Commercial Director richt zich vooral op het sluiten van deals met grote zorginstellingen in Europa en de Verenigde Staten. Zij/hij identificeert interessante prospects, benadert deze proactief en verzilvert de commerciële mogelijkheden. Met deze partijen en andere stakeholders bouwt de Commercial Director een goede relatie op, waardoor zij/hij Moveshelf stevig in de markt positioneert.

Zoals bij de meeste start-ups zijn processen en structuren bij Moveshelf nog niet in beton gegoten. De Commercial Director neemt onder meer de waardepropositie en pricing onder de loep en bekijkt waar ruimte is voor verbetering. Structureren en organiseren is haar/zijn tweede natuur, en dat is precies wat Moveshelf nodig heeft om niet alleen de salesprocessen en -funnel te stroomlijnen, maar om door de hele organisatie heen beter georganiseerd te zijn. Zo borgt de Commercial Director een gebalanceerde revenue-stroom, en verschaft zij/hij een beter gefundeerd beeld van toekomstige groeimogelijkheden.

In nauwe samenwerking met de rest van het team zorgt de Commercial Director voor een succesvolle uitvoering van de strategie en koppelt ontwikkelingen en resultaten hierover helder terug aan de CEO, aan wie zij/hij direct rapporteert.

Met haar/zijn gedreven, commerciële en strategische brein positioneert de Commercial Director Moveshelf optimaal in de markt. Dit is een geweldige kans voor een ondernemende en leergierige professional die zowel strategisch als operationeel kan denken en handelen en die skills en energie wil inzetten om wezenlijke impact te maken. Op die manier maakt zij/hij het verschil voor de toekomst van de ambitieuze start-up, en daarmee op het leven van duizenden artsen en een veelvoud daarvan aan patiënten. ■

Interesse?

Moveshelf 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.



“De bewezen market-fit in meerdere landen, een fantastisch product en dito tech-team maken deze rol een unieke kans voor een Commercial Director die impact wil maken op de gezondheidszorg en het leven van miljoenen mensen. Daar krijg je binnen onze ondernemende start-up dan ook alle ruimte en mogelijkheden voor.”

Ignazio Aleo, co-founder en CEO