



unica
samen maken we de toekomst

FUNCTIEPROFIEL
±0,0m
K/4

Commercieel Directeur

Kandidaatprofiel

- Vanaf tien jaar ervaring
- Met commercieel leiderschap
- Binnen servicegerichte B2B-organisatie
- In technisch segment
- Consultative selling
- Commercial excellence

 **Hoewelaken**  **Vanaf 10 jaar werkervaring**



Met ruim 3.700 medewerkers en zeventienhonderdvijftig miljoen euro omzet is Unica een van de grootste technisch dienstverleners van Nederland. Het bedrijf is trendsetter in duurzame innovaties en biedt integrale oplossingen aan sectoren als de bouw, zorg, industrie, overheid en het onderwijs. De Commerciële Directeur begeleidt Unica's commerciële transitie richting strategisch partnerschap met haar klanten.



Unica

Met haar lange geschiedenis – negentig jaar – heeft Unica een sterke reputatie opgebouwd op het gebied van technische installaties, energie-oplossingen, ICT, smart buildings en verduurzaming. Het merk bestaat uit 42 zelfstandige bedrijven, elk verantwoordelijk voor de eigen P&L. Deze bedrijven zijn opgedeeld in negen toonaangevende bedrijvenclusters met een eigen specialisatie en een aparte clusterdirecteur. Enkele voorbeelden zijn Unica Building Intelligence (gebouwbeheersystemen en Internet of Things), Unica Energy Solutions, Unica Fire Safety en Unica Industry Solutions. De clusters maken gebruik van Unica's shared service center voor functies als finance, HR, legal, IT en commercie/marketing.

De clusterdirecteuren vormen, samen met de directeuren van het shared service center, de CEO en de CFO de Executive Committee (ExCo). Van daaruit vindt de coördinatie van de organisatie plaats. Het clustermodel stelt Unica in staat om flexibel en slagvaardig te opereren, met een breed portfolio aan diensten. Met succes: de organisatie kent sinds 2014 een onafgebroken groei. Aandeelhouders zijn Triton en de familie Van Vliet.



FUNCTIEPROFIEL

Commercieel Directeur

De Commercieel Directeur speelt een cruciale rol in de missie van Unica om de grootste technisch dienstverlener van Nederland te worden. Dit gebeurt zowel organisch als via overnames, waardoor Unica nieuwe expertises in bijvoorbeeld innovatie en digitalisering verkrijgt. Op het vlak van organische groei neemt zij/hij een leidende rol in het verwezenlijken van een aantal strategische speerpunten.

Commercial Excellence

Een van deze strategische speerpunten is het versterken van de commerciële capabilities van de individuele bedrijven. Hiertoe werkt de Commercieel Directeur nauw samen met de clusterdirecteuren en de bedrijfsdirecteuren. Zij/hij onderzoekt wat de business nodig heeft en levert input voor de continue verbetering van het Commercial Excellence programma. Dit programma bestaat uit verschillende initiatieven en pilotprojecten op het gebied van bijvoorbeeld consultative selling en datagedreven sales met behulp van CRM. De Commercieel Directeur bouwt verder aan en onderhoudt het interne, bedrijfs- en clusteroverstijgende netwerk van commercieel talent: het Internal Commercial Network (35 fte).



One-stop-shop

Ook wordt er flink ingezet op het bevorderen van cross-selling en het positioneren van Unica als meer dan alleen technisch dienstverlener. Unica ontwikkelt zich namelijk tot een strategische partner die als een one-stop-shop fungeert, met oplossingen die direct raken aan primaire bedrijfsprocessen van klanten. Hier is flinke groei in te behalen: tachtig procent van de klanten werkt nog uitsluitend samen met één van de clusters. Om de focus op cross-selling te verhogen, ontwikkelt de Commercieel Directeur passende, cluster-overstijgende proposities en stimuleert zij/hij samenwerking tussen de verschillende deelnemingen. Hierbij blijft de zelfstandigheid van de individuele bedrijven van belang: Unica dankt haar succes mede aan het ontbreken van een hiërarchische (matrix-)structuur.

Corporate Marketing en Communicatie

Tot slot is de Commercieel Directeur verantwoordelijk voor Corporate Marketing en Communicatie, zowel intern als extern. Onder Marketing vallen zaken als branding en overkoepelende campagnes. Ook de positionering van geacquireerde bedrijven in de clusters is een vraagstuk, waarbij de Commercieel Directeur oog houdt voor portfolio's en synergieën. Onder Communicatie valt alle in- en externe communicatie, zoals het jaarverslag, persberichten, de website en social media-kanalen en daarnaast alle interne informatiestromen naar directie, management en medewerkers. Onder de communicatie-activiteiten vallen ook het opstellen en bewaken van protocollen en het meedenken over en communiceren van corporate events zoals managementdagen, vieringen en Unica-brede klantevents. In deze verantwoordelijkheden wordt de Commercieel Directeur ondersteund door een Marketing & Communicatie Manager, die aan haar/hem rapporteert en die leiding geeft aan het centrale marketingteam van vier fte.



De kandidaat

De Commercieel Directeur heeft ruime ervaring met het verkopen van diensten en het neerzetten van servicegerichte proposities binnen technische B2B-omgevingen. Zij/hij is bekend met minimaal een van de volgende thema's: M&A, digitalisering, innovatie en duurzaamheid. De kandidaat heeft leiderschapservaring in een commerciële rol en brengt expertise mee op het gebied van project-, programma- en verandermanagement.

In deze functie krijgt de Commercieel Directeur de kans om Commercial Excellence stevig in te bedden in een groeiende en dynamische organisatie. Daarmee levert zij/hij een impactvolle bijdrage aan het realiseren van de groei- en transformatieambities van Unica.■

Interesse? Unica werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Iedereen kan een nieuw, modern en duurzaam gebouw neerzetten. Maar tachtig procent van de gebouwen die we in 2050 gebruiken, staan er al. Hoe gaan we daar om met duurzaamheid, gezondheid, digitalisering en comfort?”

John Quist, CEO Unica