

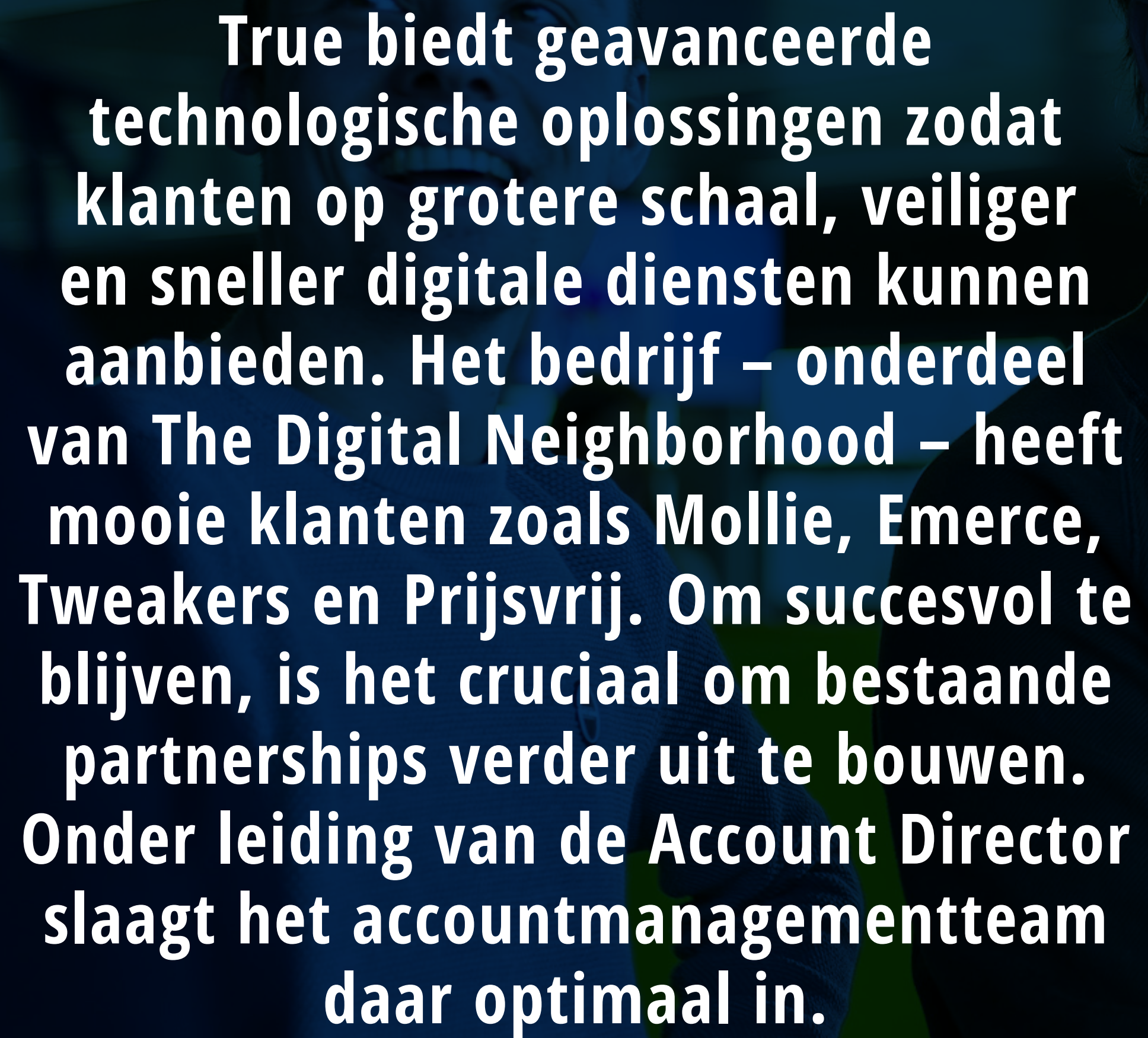
FUNCTIEPROFIEL

Account Director

Kandidaatprofiel

- Vanaf acht jaar ervaring
- In mid-market en/of enterprise accountmanagement
- Leidinggevende ervaring
- Procesoptimalisatie

Amsterdam Vanaf 8 jaar werkervaring



True biedt geavanceerde technologische oplossingen zodat klanten op grotere schaal, veiliger en sneller digitale diensten kunnen aanbieden. Het bedrijf – onderdeel van The Digital Neighborhood – heeft mooie klanten zoals Mollie, Emerce, Tweakers en Prijsvrij. Om succesvol te blijven, is het cruciaal om bestaande partnerships verder uit te bouwen. Onder leiding van de Account Director slaagt het accountmanagementteam daar optimaal in.



True

Toen True in 2000 startte, was het een van de eerste hostingbedrijven van Nederland. Sindsdien heeft het bedrijf een sterke reputatie en een mooi klantportfolio opgebouwd. True is een bedrijf met twintig jaar ervaring, maar met de energie en dynamiek van een start-up. Met haar managed hosting, Cloud- en Kubernetes-diensten geeft True klanten en partners maximale schaal met digitale technologie, zodat ze het beste uit zichzelf en de wereld kunnen halen. Bij True werken betekent werken aan een slimmere, wendbaardere en digitalere wereld

In de booming markt waarin True de eerste jaren opereerde, was groei een gegeven. De afgelopen jaren zijn de markt en het speelveld echter veranderd. Er zijn enkele consolidaties geweest en de markt raakt verzadigd. Om adequaat op de veranderde markt te kunnen inspelen, besloot True zo'n twee jaar geleden tot een ingrijpende transformatie. Het doel: True klaarstomen voor de toekomst. Met een ijzersterke propositie en 110 intelligente, ambitieuze medewerkers – Trueligans – heeft het door private equity geleide bedrijf alle ingrediënten in huis om die transitie succesvol te volbrengen.

Account Director

De Account Director neemt binnen die turnaround de transitie van accountmanagement voor haar/zijn rekening – samen met het team dat momenteel negen fte telt. Stuk voor stuk gedreven collega's die de volgende stap willen maken en daarvoor de hulp van de Account Director goed kunnen gebruiken. De Account Director wijst moeiteloos pijn- en verbeterpunten aan, leert het team proactief en klantgericht te denken en te handelen en verankert zaken effectief in nieuwe processen en systemen.

Met name op het gebied van procesoptimalisatie valt nog veel winst te behalen, aangezien huidige processen en structuren niet altijd tot het gewenste resultaat leiden. De Account Director beschikt over de ervaring en toolkit om systemen en processen efficiënt in te richten en goed in de organisatie te laten landen. In lijn met de beoogde groei bouwt de Account Director het team op termijn verder uit.

Public, private en Kubernetes-diensten

De Account Director stippelt uit hoe True de public- en private clouddiensten bij bestaande klanten verder kan uitbouwen en hoe het haar innovatieve Kubernetes-diensten nog beter in de markt kan zetten. In het laatstgenoemde domein is het bedrijf voorloper: True was een van de eerste spelers in Nederland die deze opensource-organisatiesoftware voor het automatiseren van containerobjecten aanbod. Zowel in de public, private en hybride cloudhosting als in de Kubernetes-markt zijn legio kansen die True moet verzilveren.

Om een team succesvol door een transformatie te loodsen en de neuzen altijd dezelfde kant op te krijgen, zijn sterke leidinggevende- en people skills essentieel. Ook daarin blinkt de Account Director uit: zij/hij durft mensen kritisch te challengen, is eerlijk, constructief en respecteert de cultuur van de organisatie. Bij True is dat een cultuur van een high-paced omgeving met bevlogen mensen die alles op alles zetten om resultaten voor klanten neer te zetten. In deze setting komt de resultaatgerichte Account Director – die direct rapporteert aan de CEO, Marilou van Doorn – perfect tot haar/zijn recht.

Ambitieuw, dynamisch, informeel en gepassioneerd: True is het allemaal. Precies die eigenschappen zijn ook van toepassing op de Account Director, die binnen de organisatie alle vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt om het verschil te maken. Dat maakt het een ideale rol voor een ambitieuze kandidaat met een scherp brein, heldere visie en uitstekende people skills die van True weer de toekomstbestendige, succesvolle organisatie maakt die het hoort te zijn.

Interesse? True werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We opereren in een ongelooflijk hard groeiende markt, maar de laatste jaren hebben wij deze groei niet benut. Het landschap is veel competitiever geworden en daar spelen we op dit moment niet adequaat genoeg op in. Als Account Director zet je onze accountstrategie en -team zo neer dat we de inhaalslag kunnen maken en weer voorop gaan lopen in de markt.”

Marilou van Doorn, CEO