



FUNCTIEPROFIEL

Business Development Director

Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In mid-market en/of enterprise sales
- Leidinggevende ervaring
- Consultative selling
- Zelfstarter
- Netwerk in de industrie

Amsterdam Vanaf 8 jaar werkervaring



True was een van de eerste hostingbedrijven in Nederland. Ruim twintig jaar later is het bedrijf – onderdeel van Broad Horizon – een van de meest toonaangevende spelers op de hostingmarkt. De markt is echter veranderd. Om succesvol te blijven, heeft True een proactieve salesstrategie nodig. New business aantrekken is een must. Een mooie uitdaging voor de Business Development Director.



True

Na de oprichting in 2000 bouwde True een sterke reputatie en een mooi klantportfolio op. Aansprekende namen als Mollie, Emerce, Amber Alert, Tweakers en Prijsvrij klopten bij True aan om ze te helpen met hostingen cloudoplossingen. 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 bedrijf alle ingrediënten in huis om die transitie succesvol te volbrengen.

Business Development Director

In die transformatie speelt new business een sleutelrol. De markt biedt in verschillende domeinen volop mogelijkheden voor verdere groei. De Business Development Director stuurt als meewerkend voorman het New Business team (4 fte) aan. Zij/hij neemt op inspirerende wijze het voortouw in het genereren van nieuwe leads, bouwt aan een solide netwerk en sluit deals met bestaande en nieuwe klanten in verschillende segmenten.

De Business Development Director bestudeert de markt en identificeert partijen waar True een geschikte samenwerkingspartner voor zou kunnen zijn. De Business Development Director gaat proactief en doelgericht te werk, zonder daarbij het belang van een goede klantrelatie en de rol van True als sparringpartner uit het oog te verliezen. Om een (potentiële) klant de juiste oplossing te kunnen bieden, moet de Business Development Director genoeg verstand van de materie hebben om het probleem van die klant te kunnen doorgronden. Dat is immers een voorwaarde om de deal te kunnen sluiten, uiteindelijk het voornaamste doel van deze target-driven Business Development Director. Dat vraagt om een commerciële hunter op hoog niveau die goed begrijpt dat consultative selling in deze industrie key is om doelen te realiseren.

Naast hunting-skills, beschikt de Business Development Director, direct rapportierend aan de CEO, ook over een gedegen visie op hoe een goed georganiseerde salesorganisatie eruit ziet, zowel op tactisch als op operationeel

niveau. Op beide gebieden is er namelijk zeker ruimte voor verbeteringen, en van de Business Development Director wordt verwacht dat zij/hij die brengt. De Business Development Director ziet waar de pijn- en verbeterpunten liggen en weet door systemen, structuren en processen te optimaliseren de afdeling veel sterker neer te zetten. Zo zorgt de Business Development Director dat het salesteam nog effectiever en met meer focus gaat werken.

Een Business Development Director die goed gedijt in een dynamische omgeving waarin zij/hij alle vrijheid en verantwoordelijkheid krijgt, is bij True goed op haar/zijn plek. Diepe, technologische kennis is geen must, ervaring in managed services en goede people skills zijn dat wel. De ideale kandidaat is een zelfstarter die met haar/zijn energie en ambitieniveau niet alleen volop new business genereert, maar dat enthousiasme en die spirit ook overbrengt aan de rest van het team.



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.



“De markt biedt volop kansen. Aan de Business Development Director de opdracht om met de juiste aanpak en consultative selling skills deze kansen te converteren naar goede deals.”

Marilou van Doorn, CEO