



FUNCTIEPROFIEL

VP of Financial Services

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Corporate Business Development op topniveau
- In IT-Services
- Binnen Finance/Insurance
- Met een sterk commercieel track record
- Leiderschapsprofiel: vertrouwen, lef en groei

📍 Amersfoort, Amsterdam, Rotterdam, Zoetermeer 🧳

Vanaf 10 jaar werkervaring



**Binnen de Nederlandse
grootzakelijke markt is KPN
één van de grootste, meest
innovatieve technology-
partners. De nieuwe VP of
Financial Services opent met
een frisse benadering de
juiste deuren en helpt zo de
marktpositie van dit sterke
merk ook in de bancaire-
en verzekeringssector uit te
bouwen.**





FUNCTIEPROFIEL

KPN

Met vaste en mobiele netwerken voor telefonie, data en televisie bedient KPN zowel particuliere als zakelijke klanten in binnen- en buitenland. KPN heeft een marktaandeel van meer dan veertig procent en een omzet van bijna 5,5 miljard euro per jaar. Daarmee is het bedrijf één van de grootste en meest innovatieve leveranciers van telecommunicatie en IT in Nederland.

Grootzakelijke markt

Een grote retailer, industriebedrijf en ziekenhuis: het zijn inmiddels allemaal techbedrijven geworden. Binnen de grootzakelijke markt levert KPN de technologie die de backbone vormt van al deze verschillende organisaties. De focus ligt daarbij steeds meer op innovatie door datagebruik en -deling, precies waar KPN goed in is. Het bedrijf won meerdere prestigieuze innovatieprijzen en blijft via de Open Innovation Hub en KPN Ventures interessante mogelijkheden voor innovatie opsporen en partnerschappen aangaan met veelbelovende start- en scale-ups.



VP of Financial Services

De missie van de VP of Financial Services is om de marktpositie van KPN in de bancaire- en verzekeringssector te versterken. Het is een strategische en commerciële leiderschapspositie met ambitieuze groeidoelstellingen. De VP is een thought leader en een spin in het web binnen de sector van financiële dienstverlening, en heeft veel ruimte om de visie en strategie voor de vertical zelf vorm te geven. In deze high-impact leiderschapspositie komen hard skills als strategieontwikkeling, analytisch denkvermogen en P&L-verantwoordelijkheid samen met soft skills als klantgericht denken, effectief communiceren, verbinden en programmamanagement.

Leiderschap

Vanuit natuurlijk leiderschap stuurt de VP binnen een matrixstructuur meer dan honderd inhoudelijke specialisten aan die in accountteams werken. Zij/hij neemt hen mee in het ontwikkelen van de salesfunnel, klantgericht denken en conversiegericht werken, en bouwt daarnaast een eigen team van direct reports op. De resultaatgerichte VP jaagt innovaties zoals de bouw van een data-room en het professionaliseren van het bid-proces aan. Zij/hij rapporteert aan de EVP B2B Integration, Hans Buurman, en zit daarmee dicht tegen de Raad van Bestuur aan.

P&L-verantwoordelijkheid

De VP is P&L-verantwoordelijk voor deze vertical en heeft een aanzienlijke stem in en impact op de organisatie. Met voor elke klant een heldere visie is de verwachting is dat de service revenues, share of wallet en winstgevendheid van bestaande klanten binnen de vertical de komende jaren zullen groeien. Het bouwen van een cultuur waarin lef, vertrouwen en groei kernwaarden zijn, is essentieel. Deze rol vraagt intern om een zekere sensitiviteit, en naar buiten toe vooral om durf, creativiteit en commerciële slagkracht. Plus: een goed onderhouden netwerk binnen de financiële sector op C-level.

De grote uitdaging van de VP is om de positie van KPN in de Banking & Insurance-markt te versterken en om bij bestaande klanten meer share of wallet te krijgen. Financiële instellingen zoals grootbanken en verzekeraars zijn kritisch voor de Nederlandse samenleving. Dienstverlening aan dergelijke klanten vraagt om het allerhoogste servicelevel en komt met het nodige bestuurlijke stakeholdermanagement. Het is cruciaal dat het vertrouwen in KPN hier continu waargemaakt wordt, aangezien het om klanten gaat met een groot reputatierisico.



Inhoudelijke sparringpartner

De belangrijkste focus van de VP is om extern helder en overtuigend te communiceren over wat KPN binnen de financiële sector onderscheidt. Als inhoudelijke sparringpartner van de CIO's kan de VP adviseren over zaken als Cloud, Network en Security. Zij/hij werkt nauw samen met de marketing- en salesorganisatie die de verschillende verticals ondersteunt. Vanuit die samenwerking formuleert de VP of Financial Services een helder verhaal en ontwikkelt zij/hij sterke proposities die goed aansluiten op de grootste uitdagingen die klanten ervaren. Voor iedere klant is de strategische insteek natuurlijk net anders. Hiermee zorgt zij/hij dat KPN overtuigend aan tafel komt bij de juiste mensen.

De rol is een mooie uitdaging voor een commerciële bouwer die haar/zijn ervaring in wil zetten om op basis van het sterke KPN-merk zeer relevante proposities te creëren en lanceren, waar de bancaire- en verzekeringssector niet omheen kan. ■

Interesse? KPN 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.



“KPN staat in het hart van de samenleving en omgekeerd vormt de samenleving het hart van ons bedrijf.”

– Joost Farwerck, CEO