

FUNCTIEPROFIEL

Vertical Lead of Financial Services

Kandidaatprofiel

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

 **Amersfoort, Amsterdam, Rotterdam of Zoetermeer**

 **Vanaf 10 jaar werkervaring**



**Binnen de Nederlandse
grootzakelijke markt is KPN
één van de grootste, meest
innovatieve technology-
partners. De nieuwe Vertical
Lead of Financial Services zal
met een fris, nieuw en relevant
verhaal de juiste deuren openen
en zo helpen de marktpositie
van dit sterke merk ook in de
bancaire- en verzekeringssector
uit te bouwen.**



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.

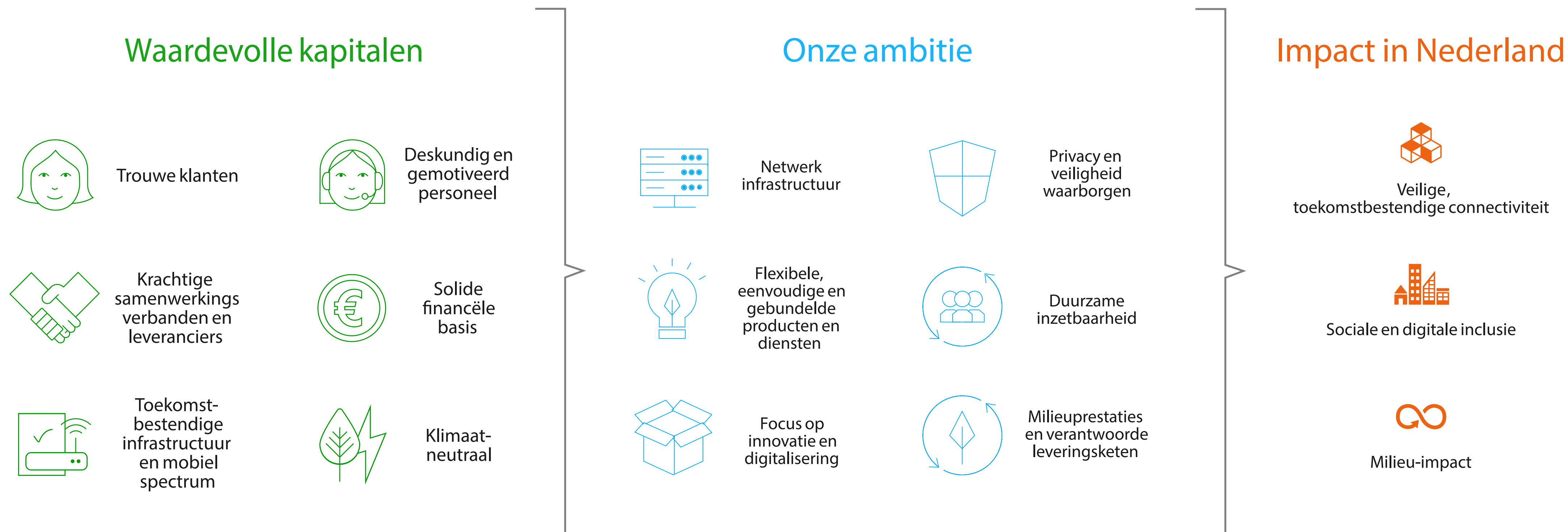
De grootzakelijke markt

Een grote retailer, industriebedrijf of 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. En KPN is hier goed in. Het bedrijf heeft meerdere prestigieuze innovatieprijzen gewonnen en blijft via de Open Innovation Hub en KPN Ventures interessante mogelijkheden voor innovatie opsporen en partnerschappen aangaan met veelbelovende start- en scale-ups. KPN trekt nu een nieuwe Vertical Lead of Financial Services aan om de marktpositie in de bancaire- en verzekeringssector uit te bouwen.

Het waardecreatiemodel van KPN

'We zetten alles op alles om iedereen in Nederland te verbinden met een duurzame toekomst'





Vertical Lead of Financial Services

De missie van de Vertical Lead of Financial Services is de marktpositie van KPN in de bancaire- en verzekeringssector te versterken. Het is een strategische en commerciële leiderschapspositie met ambitieuze groeidoelstellingen. De Vertical Lead is een thoughtleader 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 strategie-ontwikkeling, analytisch denken en P&L-verantwoordelijkheid samen met soft skills als klantgericht denken, effectief communiceren, verbinden en programmamanagement.

Leiderschap

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



P&L-verantwoordelijkheid

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

Businesskritische impact

De grote uitdaging is om de positie van KPN in de Banking- & Insurance-markten te versterken, en tegelijkertijd om meer share of wallet te krijgen bij bestaande klanten. Financiële instellingen zoals grootbanken en verzekeraars, zijn kritisch voor de Nederlandse samenleving. Dienstverlening aan dergelijke klanten vraagt om het allerhoogste servicelevel en 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.





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

Joost Farwerck, CEO

Klantgericht werken

De belangrijkste focus zal er voor deze rol in zitten om extern helder en overtuigend te communiceren over wat KPN onderscheidt binnen de financiële sector. De nieuwe Vertical Lead of Financial Services is een inhoudelijke sparringspartner van CIO's en kan adviseren over bijvoorbeeld Cloud, Network en Security.

De Vertical Lead zal nauw samenwerken met de marketing- en salesorganisatie die de verschillende verticals ondersteunt. Vanuit die samenwerking bouwt zij/hij een helder verhaal en sterke proposities die nauw aansluiten op de grootste uitdagingen die klanten ervaren. En voor iedere klant is de strategische insteek natuurlijk net anders. Hiermee zorgt zij/hij dat KPN overtuigend aan tafel komt bij de juiste mensen.

Dit 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.milaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

