



FUNCTIEPROFIEL

VP Publieke Sector

Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- Met IT
- En business development
- Binnen landelijke en gemeentelijke overheden
- Of bedrijven die aan deze overheden leveren
- Nederlandstalig
- Sterke leiderschapsvaardigheden

📍 Amsterdam 🧳 Vanaf 15 jaar werkervaring



**Binnen de Nederlandse
grootzakelijke markt is KPN
een van de grootste, meest
innovatieve technologiepartners.
De nieuwe vertical Publieke
Sector richt zich op grote
overheidsspelers: gemeenten,
ministeries en nationale
instanties. De VP Publieke Sector
zet een winnend strategisch
portfolio in de markt en maakt
deze nieuwe aanpak tot een
succes.**





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 een van de grootste en meest innovatieve leveranciers van telecommunicatie en IT in Nederland.

“KPN staat in het hart van de samenleving en omgekeerd vormt de samenleving het hart van ons bedrijf.” – Joost Farwerck, CEO

De System Integrator van de grootzakelijke tak van KPN bevindt zich in een organisatietransformatie. De circa 45 klanten in deze business unit, samen goed voor een omzet van ruim vijfhonderd miljoen euro, worden in deze transformatie onderverdeeld in vier sector-verticals, om zo beter passende proposities en strategieën voor elk type klant te ontwikkelen. De vertical Publieke Sector richt zich op klanten als het UWV, ministeries en grote gemeenten. Voor deze klanten heeft KPN alles in huis om naast Netwerk- en Security-diensten, digitale werkplek-, cloud- en hostingoplossingen aan te bieden, daarbij vooroplopend als het gaat om wetgeving, security en compliance. Het feit dat KPN de enige partij is die deze oplossingen geheel vanuit Nederland aanbiedt, zonder enige nearshore- of offshore-uitbesteding, is in deze markt een groot pluspunt.





VP Publieke Sector

De VP Publieke Sector is, zowel intern als extern, het gezicht van de vertical en zet een commerciële strategie neer die de vertical succesvol maakt. Cruciale componenten van de rol zijn: het smeden en onderhouden van contacten op hoog niveau, zoals CIO's bij overheidsorganisaties; het bouwen van een strategisch portfolio van proposities die naadloos aansluiten op de realiteit van deze grote klanten; en het in deze sector profileren van KPN als de aangewezen partner voor zowel ontzorging als compliance. De VP Publieke Sector rapporteert, net als de overige drie Vertical VP's, aan de Executive Vice President B2B Integration, en leidt een team van dertig direct reports. Daarnaast is er een (door de vier verticals gedeeld) team van honderdvijftig specialisten beschikbaar voor extra ondersteuning op projecten, zoals business consultants en IT-architecten.

Peer van CIO's

De VP Publieke Sector brengt een warm netwerk van senior IT-leiders in de publieke sector mee, en bouwt dit netwerk verder uit. Zij/hij toont zich een peer en sparringpartner van CIO's van de verschillende overheidsorganisaties. Vaardigheid in het leggen en onderhouden van persoonlijk contact, kennis over de inhoudelijke behoeften van de klantorganisaties, en een goed begrip van de dynamiek en besluitvormingsprocessen in de publieke sector zijn hierin van groot belang. Learnings mee te nemen naar nieuwe praktijken.

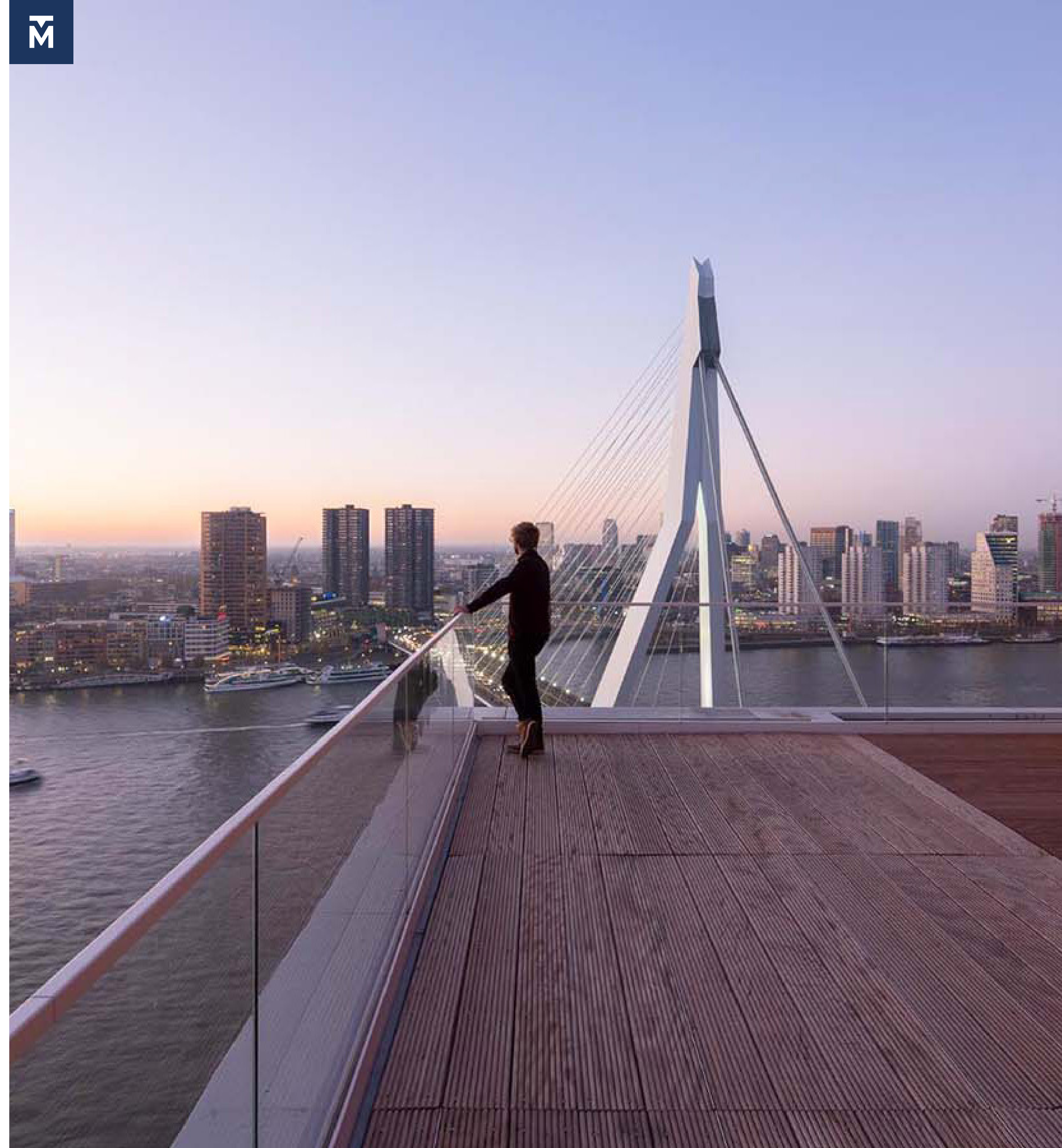


Strategische proposities

De VP Publieke Sector zet haar/zijn eigen kennis, en die van het team, over de klantbehoeften om in passende, strategische proposities. Hierbij maakt zij/hij uiteraard gebruik van de producten en oplossingen die KPN al heeft ontwikkeld, maar kijkt zij/hij ook verder: bijvoorbeeld door te onderzoeken of er kleinere spelers in de Nederlandse markt zijn die de nog ontbrekende puzzelstukjes aanbieden, en of deze via partnerschap of acquisitie aan het KPN-portfolio kunnen worden toegevoegd. Voor de grootste klanten, zoals het UWV en de grote gemeentes, onderzoekt de VP Publieke Sector met haar/zijn team welke oplossingen-op-maat kunnen worden gecreëerd.

KPN als aangewezen partner

De VP Publieke Sector brengt zowel persoonlijke contacten als inhoudelijke geloofwaardigheid met zich mee. In combinatie met het sterke strategische portfolio dat zij/hij neerzet, kan KPN zich zo profileren als de aangewezen, strategische IT-partner voor de publieke sector. De VP Publieke Sector werkt nauw samen met specialisten in onder andere marketing, business development en product development om ervoor te zorgen dat dit goed voor het voetlicht wordt gebracht. Hiertoe brengt zij/hij KPN's unieke setup als exclusief binnenlandse IT-provider duidelijk onder de aandacht als USP. Immers, dankzij deze setup is er geen sprake van kwetsbaarheid als het gaat om geopolitieke spanningen of compliance-schendingen. Ook zorgt de VP Publieke Sector ervoor dat KPN altijd vooroploopt in het kennen en doorgronden van de voortschrijdende eisen die er vanuit de politiek worden gesteld aan IT-oplossingen bij de overheid.



De kandidaat

Deze uitdagende functie vraagt om een ervaren businessleider met sterk commercieel inzicht, gedegen kennis van en ervaring met de publieke sector, en ruime expertise in het digitale domein – naast het al genoemde netwerk aan senior leiders bij (potentiële) klanten. Ook heeft de juiste kandidaat stevige leiderschapskwaliteiten, die haar/hem in staat stellen het dertigkoppige team effectief aan te sturen en te ontwikkelen. KPN heeft zich ten doel gesteld de totale omzet van de vier verticals binnen drie tot vijf jaar te verdubbelen. De VP Publieke Sector behaalt dit doel voor haar/zijn vertical, en zet daarmee KPN op de kaart als de nummer één speler in deze markt in Nederland. ■

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.



“Eisen op het gebied van IT bij de overheid veranderen snel, terwijl de interne IT-organisaties vaak complex en traag zijn. Hier ligt een grote kans voor KPN. Om deze kans te doen materialiseren zijn een duidelijke strategie en een overtuigend verhaal nodig. Beide moet de VP Publieke Sector gaan realiseren.”

Hans Buurman, Executive Vice President B2B Integration