




FUNCTIEPROFIEL

Sales Director - Nederland

Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring met key accounts
- Inspirerende leider
- High-performer in sales
- Uitstekende stakeholdermanager
- Verbinder
- Commercieel
- Communicatief

 **Moerdijk**  **Vanaf 8 jaar werkervaring**



STAR helpt met 2.500 specialisten toonaangevende bedrijven als Vattenfall, Enexis en Shell te verduurzamen en de energietransitie te versnellen. Dat doet het bedrijf in heel Europa in onder meer de petrochemische industrie, energiesector, infra en life science, en altijd snel, efficiënt en samen met de klant. De Sales Director is verantwoordelijk voor verdere groei in Nederland en STAR's bijdrage aan de energietransitie.



STAR

STAR werd in 2001 opgericht in Moerdijk. Het bedrijf verdiende al snel zijn sporen in de petrochemische industrie en de energiesector, waar het inmiddels in Nederland en België marktleider is. Door de jaren heen verbreedde het bedrijf zijn focus en werkveld, en gebruikt STAR zijn expertise bijvoorbeeld ook in sectoren als infra en life sciences. Vanuit het hoofdkantoor in Moerdijk en de kantoren in Nederland, België, Duitsland, Zweden en Oostenrijk bedienen consultants van STAR de West-Europese markt en de Nordics. Op het hoofdkantoor in Moerdijk werken zo'n honderdvijftig mensen, en op de internationale kantoren samen ook nog eens honderdvijftig.

Partners van STAR zijn toonaangevende bedrijven – onder meer Vattenfall, Enexis, Gasunie, TenneT, Shell, Tata Steel en Alliander – die voor een uitdagende transitie staan. Om die transitie succesvol te doorlopen, voorziet STAR ze van de beste experts en kundig advies. Het gaat in de praktijk vaak om grote CAPEX-projecten waarvan verduurzaming en de energietransitie versnellen vrijwel altijd de belangrijkste drijfveer vormen. Daarnaast richt STAR zich op maintenance- en zogeheten turnaroundprojecten: trajecten waarbij een fabriek of site tijdelijk stilgelegd wordt voor inspectie, onderhoud en/of verbetering.

The Specialist Group

STAR is onderdeel van The Specialist Group (TSG). TSG telt zeven labels en 2700 dedicated specialisten, waarvan STAR met 2200 specialisten verreweg de grootste is. Daarnaast heeft TSG een flexibele schil met meer dan veertigduizend professionals. Samen helpen de labels meer dan driehonderdvijftig bedrijven en industrieën op weg naar een duurzame toekomst.

“STAR is een partner die niet alleen een project uitvoert, maar echt met klanten meedenkt. Wij leveren de mensen die verduurzaming aanjagen en de energietransitie versnellen.” – Sil Hoeve, CEO

Waar concurrenten vaak nichespelers zijn, is STAR specialist en tegelijkertijd een one-stop-shop en totale ontzorgers voor opdrachtgevers. Die unieke propositie en het geoliede operationele apparaat liggen ten grondslag aan het grote succes van STAR. Twee jaar geleden stapte investeringsmaatschappij Oaktree in. Het bedrijf groeit in razend tempo, zelfs sneller dan verwacht. Tevreden achteroverleunen is er echter niet bij, integendeel: doelen worden verlegd, professionalisatie en opschaling verder aangejaagd. Die enorme drive en winnaarsmentaliteit zit diep verankerd in het DNA van de organisatie en alle mensen die er (voor) werken.



Sales Director – Nederland

De Sales Director – Nederland staat aan het roer van het gedreven salesteam met Key Account Managers en Business Managers. Zij/hij coacht, ontwikkelt en stuurt dit team op weg naar verdere groei, zowel individueel als op groepsniveau. Daartoe formuleert de Sales Director heldere KPI's op het gebied van productiviteit, operational excellence en klanttevredenheid.

Naast inspirerende en coachende leiderschapsskills, brengt de Sales Director een kritische, strategische blik mee. Zij/hij neemt bestaande key accounts onder de loep en bepaalt hoe deze door upselling en optimalisatie uitgebouwd kunnen worden. In gesprekken met de klant zorgt de Sales Director ervoor dat de samenwerking verstevigd wordt en de relatie zich verder ontwikkelt. STAR wil voor al zijn klanten de nummer 1-partner en trusted advisor zijn die altijd bij de besluitnemers aan tafel zit.

Ook het verkennen en betreden van nieuwe markten en klanten staat hoog op de agenda van de Sales Director. Daarvoor brengt zij/hij interessante A-prospects in kaart, voert acquisitie op hoger niveau en leidt contractonderhandelingen. Dit doet zij/hij uiteraard ook bij bestaande opdrachtgevers. De Sales Director is in staat de kern van complexe projecten te doorgronden en deze op een heldere manier aan het team over te dragen. Zij/hij werkt veel samen met peers als de Sales Directors van Duitsland en België, de Delivery Director Nederland, evenals met de collega's van Compliance, Office en Legal. Rapporteren doet de Sales

Director NL direct aan Thomas Wester, Group Director Sales.

De roots van STAR liggen in Moerdijk, niet ver van Rotterdam. De nuchterheid en 'niet lullen'-mentaliteit waar die stad bekend om staat, is kenmerkend voor de bedrijfscultuur STAR. Hoe snel het bedrijf ook groeit, men blijft nuchter, gefocust en onverminderd ambitieus. Het draait uiteindelijk allemaal om de inhoud en het gezamenlijke doel: bedrijven verduurzamen en de energietransitie versnellen.

De rol van Sales Director – Nederland is een mooie kans voor een strategische salesprofessional die een snelgroeiende, succesvolle organisatie verder wil verbreden en opschalen. De ideale kandidaat is analytisch sterk, daadkrachtig en een betrokken teamplayer die met haar/zijn ondernemende aanpak en strategische skills niet alleen impact heeft op STAR, maar ook op de energietransitie. ■

Interesse? STAR werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We willen de allerbeste zijn in wat we doen. Die winnaarsmentaliteit en -cultuur is tekenend voor STAR. Maar wel met oog voor de mens. We doen het echt samen.”

Thomas Wester, Group Director Sales