



Vacature

SAP Sales Director





KPMG ondersteunt wereldwijd talloze ondernemingen bij hun (digitale) transformaties: van strategievorming tot uitvoering. Via allianties met vooraanstaande technologieplatformen verdiept het kantoor zijn ondersteunde rol in die trajecten. De SAP Sales Director geeft daar commercieel invulling aan door, vanuit inhoud en expertise, gesprekken te voeren met KPMG's belangrijkste klanten.

Kandidaatprofiel

- Ten minste 10 jaar werkervaring
- Achtergrond in consulting en consultative selling
- Goed begrip van SAP-producten en -diensten
- Ervaring in een client-facing rol
- Ervaring met Cloud
- Commerciële instelling

 **Amstelveen**

 **Vanaf 10 jaar werkervaring**

KPMG

Bij KPMG denkt men snel aan accountancy, audit, assurance en financieel advies. Het bedrijf is dan ook al meer dan honderd jaar een autoriteit op die gebieden. Waar men niet altijd direct aan denkt, zijn strategische modellen voor de toekomst van de gezondheidszorg. Aan algoritmes op maat om het onderhoud van zeventuizend kilometer spoor beter te plannen. Aan een living lab vol met innovatieprojecten om steden te verduurzamen in de Johan Cruijff Arena. KPMG werkt aan tal van maatschappelijke uitdagingen en daarmee aan de toekomst van Nederland en de wereld.

Alleen al in Nederland werken in twaalf kantoren zo'n 3.900 KPMG'ers samen met de grootste bedrijven en mooiste publieke organisaties om hun meest prangende vraagstukken op te lossen. Dat doen zij vanuit een inclusieve en diverse cultuur waarin maatschappelijk bewustzijn centraal staat. Zo adviseert KPMG bijvoorbeeld over het verkleinen van de loonkloof tussen mannen en vrouwen en het tegengaan van kinderarbeid.

De adviseurs van KPMG ontwikkelen vooruitstrevende oplossingen waarmee zij hun klanten klaarstomen voor de economie van morgen. Digitale programma's nemen hier een steeds prominentere plaats in. Om deze strategische ambitie vorm te geven, bouwt Alexandra van der Tuin, de Chief Digital Officer en Head of Alliances van KPMG Nederland, een nieuw team op. ▶



Vacature

SAP Sales Director

De SAP Sales Director wordt onderdeel van het team dat zich richt op het uitbouwen en onderhouden van de allianties met technologiepartners (onder andere Microsoft, ServiceNow, Salesforce en SAP). Daarmee is zij/hij/hen belangrijk in het versnellen van KPMG's ambities op het gebied van digitale programma's. De SAP Sales Director is in de lead om, samen met KPMG-collega's, SAP commercieel uit te bouwen.

Zij/hij/hen is daarmee een belangrijk onderdeel van het salesproces, onder andere door klantgesprekken voor te bereiden en uit te voeren, aan proposities bij te dragen, offertes op te stellen en co-creatiesessies te organiseren en te runnen. De SAP Sales Director richt zich daarbij op verschillende sectoren, met telco, high-tech, consumer retail en professional services als de belangrijkste, en rapporteert direct aan Alexandra van der Tuin.

De kerntaak van de SAP Sales Director is om met klanten in gesprek te gaan en daarin de expertise en toegevoegde waarde van KPMG en SAP als gezamenlijke partner over te brengen. Zij/hij/hen gaat in die gesprekken in op wat KPMG en SAP kunnen toevoegen en hoe dat aansluit op de specifieke uitdagingen van het bedrijf en de sector. Het gaat daarbij met name om het SAP Business Technology Platform, het cloud-based platform met modules die zich onder andere richten op samenwerking, user experience, analytics, security en dataopslag. De SAP Sales Director kijkt hierbij vooral naar de Nederlandse markt, al werkt zij/hij/hen voor internationale accounts ook samen met collega's in andere landen. ►



De rol van de SAP Sales Director spitst zich toe op het sales proces: van de eerste verkennende gesprekken tot het reviewen van offertes en het sluiten van de deal. De SAP Sales Director werkt nauw samen met de Partners van KPMG die verantwoordelijk zijn voor specifieke klanten, sectoren en functiegebieden. Daarnaast schakelt zij/hij/hen regelmatig met interne SAP-specialisten en met counterparts binnen SAP om nieuwe proposities te ontwikkelen en om SAP en KPMG gezamenlijk richting de markt te positioneren.

SAP Sales Director is in de kern een commerciële rol. De ideale kandidaat krijgt er energie van om potentiële klanten de meerwaarde van KPMG en SAP te laten zien en dat ook, vanuit inhoud en expertise, te converteren naar concrete offertes en opdrachten. De functie is een mooie kans om mee te bouwen aan een nieuw team en invulling te geven aan een strategisch speerpunt van KPMG. ■



Interesse?

KPMG werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Catherine Visch via catherinevisch@topofminds.com.

“De SAP Sales Director moet uiteraard veel kennis hebben van SAP. Maar het is ook belangrijk dat iemand met lef, senioriteit en overtuigingskracht het gesprek met onze klanten kan aangaan. Als zij/hij/hen daar succesvol in is, dan zijn er volop mogelijkheden om binnen KPMG door te groeien.”

Alexandra van der Tuin, Chief Digital Officer
en Head of Aliances