



Vacature

B2B Business Growth Lead



KPN Zakelijk bedient werkelijk álle segmenten van de Nederlandse zakelijke markt: van zzp'ers tot de grootste corporates. Onder de activiteiten van KPN Zakelijk vallen connectiviteit, cloud en veiligheid, maar ook volledige integratie van dienstverlening voor corporate klanten en bijbehorend advies. De B2B Business Growth Lead levert een belangrijke bijdrage aan de overkoepelende strategie en implementeert cruciale programma's en projecten.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 5 jaar ervaring
- Met implementatie
- En met programmamanagement
- Binnen strategieconsulting
- Of binnen IT en system integrators
- Senior stakeholdermanagement

 Amsterdam

 Vanaf 5 jaar werkervaring



Over het bedrijf

KPN Zakelijk

Of de klant nu een eenpitter is of een grote organisatie als de NS: dag in, dag uit werken maar liefst drieduizend medewerkers van KPN Zakelijk aan onder andere connectiviteit, cloud, digitale veiligheid en gestroomlijnde infrastructuur. Om dit effectief te doen, heeft KPN de zakelijke markt opgedeeld in segmenten: Small & Medium Enterprise (klanten met <150 fte's), Large & Corporate Enterprise (klanten met 150-2.500 fte's) en System Integrator-klanten (klanten met >2.500 fte's). Over deze segmenten heen bestaan bij KPN Zakelijk ook nog twee groeidomeinen: Health en Internet of Things (IoT).

De huidige ambitie voor KPN is 3% EBITDA en 3% service revenue. De verwachting is dat KPN Zakelijk hier een grote bijdrage aan levert. Om dit te bereiken is een centraal team opgezet dat zich richt op inzichten, het uitvoeren van de strategische agenda voor de zakelijke markt en projectimplementatie. De B2B Business Growth Lead neemt plaats in dit team en voegt waarde toe dankzij een combinatie van strategische visie, inhoudelijke kennis en implementatievaardigheden. ▶



Vacature

B2B Business Growth Lead

De B2B Business Growth Lead zorgt dat de strategische agenda van KPN Zakelijk voor de gehele B2B-ector, dus alle segmenten en domeinen, wordt geborgd. Het is namelijk cruciaal dat de organisatie opereert als verenigde B2B-entiteit. Daarbij ligt de nadruk op het op één lijn brengen van de interne organisatie en het begeleiden van (transformatie)programma's en projecten. Daarnaast draagt de B2B Business Growth Lead bij aan het creëren van een dynamische relatie tussen het centrale strategische plan van KPN Zakelijk en de individuele bijdragen vanuit de segmenten. Hierbij zet de B2B Business Growth Lead haar/zijn inhoudelijke, strategische en verbindende kwaliteiten in om ervoor te zorgen dat individuele bijdragen vanuit de segmenten elkaar versterken en om zo collectief succes mogelijk te maken.

De B2B Business Growth Leadt zet, met het team, een overkoepelende visie neer en draagt bij aan bepalende strategische discussies op bestuurlijk niveau. Zij/hij ontwikkelt doelstellingen aan de hand van scenario's, plannen en businesscases en stemt deze af met het executive team van KPN Zakelijk, met het oog op een effectieve en correcte besluitvorming. Zij/hij creëert inzicht in de gevolgen van beslissingen voor de gekozen richting en consistentie, faciliteert consensusvorming en adviseert over de gekozen koers. ▶

Daarnaast ondersteunt de B2B Business Growth Lead de implementatie en uitvoering van interne en externe transformatie- en innovatieprojecten. Hiertoe zijn uitstekende communicatievaardigheden en tactisch stakeholdermanagement van belang.

Dit is een uitdagende volgende stap voor een managementconsultant of een strateeg. De juiste kandidaat begrijpt hoe de keten werkt en kan schakelen tussen de operationele business en het strategische helikopteroverzicht. Zij/hij neemt plaats in een centraal strategisch team van business consultants en markt- en klantanalisten en rapporteert aan de Manager B2B Business Growth & Analyses. De B2B Business Growth Lead krijgt de kans om vanuit strategische visie tastbare impact te maken op de business van KPN Zakelijk.



Interesse?

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

Neem contact op met Sophie Jansen via sophiejansen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“De B2B Business Growth Lead heeft een visie op segmentoverkoepelende programma’s en de effectieve, collectieve uitvoering ervan. Deze persoon kan op senior niveau challenges en bijdragen aan strategische discussies.”

**Jesse Gerritsen,
Manager B2B Business Growth & Analyses**