



Vacature

# Head of Sales





Ondernemers kloppen steeds vaker aan bij Autokan om een geschikte leaseauto voor ze te vinden en te financieren. Sinds 2015 veroverde de succesvolle scale-up een toonaangevende positie in de markt. De komende jaren wil het bedrijf flink door blijven groeien. Die ambitie kan niet gerealiseerd worden zonder een gedreven Head of Sales.



## Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met het aansturen van salesteam
- Ervaring met het optimaliseren van salesprocessen
- Inspirerende people manager
- Datagedreven

 **Groningen**

 **Vanaf 10 jaar werkervaring**



# Autokan

**Voor zzp'ers en mkb'ers is de aanschaf van een zakelijke auto vaak een flinke investering. Autokan biedt deze ondernemers een financial lease-oplossing. Zo kunnen ze in de auto rijden die ze willen, zonder veel aanspraak te hoeven maken op hun financiële middelen. Sinds 2015 hielp Autokan duizenden Nederlandse ondernemers de weg op.**

Met name de afgelopen jaren groeide Autokan hard. Waar de organisatie in 2020 'slechts' vier medewerkers telde, zijn dat er nu bijna dertig. De cultuur op het kantoor in Groningen is no-nonsense, transparant, betrokken en ambitieus. Dat vertaalt zich in stevige doelstellingen. De afgelopen tijd is Autokan jaarlijks in omzet en leads verdubbeld, en dat wil het consequent blijven doen.

Van Volkswagens tot Fords en van Tesla's tot Audi's, elektrisch en hybride: dankzij het landelijke netwerk van autodealers waar Autokan mee samenwerkt, kan het bijna alle automerken en modellen aanbieden. En dat binnen een dag, zo luidt de belofte. Door een bijna volledig geautomatiseerd verwerkingsproces slaagt Autokan er in die belofte altijd waar te maken. Die snelheid onderscheidt Autokan van de vele concurrenten en leidt tot veel extra vraag vanuit de markt. De Head of Sales zorgt ervoor dat het bedrijf die groeiende vraag goed kan verwerken en jaagt de groei proactief verder aan. ▶



# Head of Sales

Het salesteam dat de Head of Sales aanstuurt, telt momenteel tien mensen. Onder de vleugels van de nieuwe Head of Sales en in lijn met de stevige ambities van de organisatie zal dit team flink groeien. De belangrijkste taak van het team is het converteren van leads die via het portal binnenkomen. Omdat klanten de keuze voor een leaseauto liever niet volledig online maken, gebeurt dit grotendeels telefonisch. Door goed aan te voelen in welke fase van het aankoopproces de klant zich bevindt en daar effectief op in te spelen, slagen de salesprofessionals erin om veel van de goedgekeurde offertes – een deel van het geautomatiseerde proces dat voorafgaat aan het telefonische contact – te converteren naar leasecontracten. Naast de eerdergenoemde snelheid is het ook deze persoonlijke benadering en de kennis van de markt waarom consumenten voor Autokan kiezen.

Het ervaren salesteam boekt mooie resultaten, maar kan met de juiste sturing nog veel beter presteren. Het is een leergierig team dat graag gecoacht wil worden. De Head of Sales introduceert een gestructureerde manier van werken, gedreven door diepe inhoudelijke kennis van salesprocessen en -technieken. Het salesproces wordt door haar/hem in kaart gebracht en verder geoptimaliseerd en geprofessionaliseerd. Daarnaast ontwikkelt zij/hij heldere playbooks en scripts, geeft salestrainingen en coacht zo de teamleden individueel naar een hoger niveau. Dat zit hem niet alleen in beter sales bedrijven, maar ook in een efficiëntere werkwijze en planning. Met als belangrijkste uitkomst: teamleden die ownership nemen en elke dag het beste uit zichzelf willen halen. ►



Zelf doet de Head of Sales geen actieve sales; haar/zijn voornaamste focus ligt op het motiveren en laten excelleren van het team. Met de groei van het aantal leads bouwt de Head of Sales het team – waarvan een deel remote werkt – op termijn verder uit.

Hoewel het salesteam zich vrijwel uitsluitend op ondernemers richt, is de markt van autobedrijven ook een belangrijke doelgroep voor Autokan. Deze bedrijven zijn weliswaar geen directe klanten, maar wel cruciaal voor het succes van de onderneming. Momenteel adverteren zo'n zeshonderd autobedrijven bij Autokan. Aan de Head of Sales de opdracht om een team op te zetten dat deze markt verder kan ontginnen.

In deze functie krijgt de Head of Sales als lid van het MT de kans om zowel het team als de hele organisatie op salesniveau verder te brengen. De ideale kandidaat is een ervaren salesprofessional die voortdurend op zoek is naar mogelijkheden om processen te verbeteren en aan te scherpen. Zij/hij denkt altijd een stap vooruit, verliest nooit de focus en blijft haarscherp op de executie. Uitstekende people skills zijn eveneens essentieel: door teamleden op de juiste manier te stimuleren en te inspireren, zorgt de Head of Sales ervoor dat zij de nieuwe manier van werken volledig omarmen en als team de organisatie naar ongekende resultaten brengt.



## Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr via [marcmohr@topofminds.com](mailto:marcmohr@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

**“Autokan is een bedrijf in beweging. Als Head of Sales ben je een drijvende kracht achter die beweging en groei. Je bent continu bezig met het optimaliseren van processen en het coachen van het salesteam, om zo de organisatie naar een hoger niveau te tillen. Die energie en motivatie breng je elke dag over aan je team.”**

**– Robert Geerts, Algemeen Directeur**