

Vacancy bij TSG

# Manager Sales



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 8 jaar ervaring
- Met sales
- En teamleiderschap
- Binnen de technische dienstverlening
- Of binnen de automotive- of heavy equipment-sector
- Ondernemend en initiatiefrijk
- Vloeiend Nederlands en Engels

**TSG – kort voor Technical Services Group – ontwerpt, bouwt en onderhoudt alle soorten energiedistributie-infrastructuren voor mobiliteit, van wagenparken tot tankstationnetwerken. De Manager Sales breidt het Nederlandse productportfolio en marktaandeel uit en geeft leiding aan het Salesteam. Dit alles met een sterke focus op de energietransitie.**



## Over TSG

Klanten kloppen bij TSG aan voor een breed scala aan diensten en producten. Daarbij ligt de focus op totaaloplossingen, bijvoorbeeld het ontwerp en de bouw van turnkey-tankstations (inclusief bijbehorende branding en kassasystemen) of laadpleinen. Of juist de uitbesteding van facility management of veiligheidscertificering en -trainingen. De oplossingen van TSG zijn verdeeld in acht categorieën, waarvan een deel nog is gericht op de bestaande fossiele afhankelijkheid in mobiliteit en een nieuw, groeiend deel juist gaat over het opzetten van infrastructuur voor hernieuwbare energie. Sommige van deze oplossingen koopt TSG in bij leveranciers; andere worden in-house ontwikkeld.







**Het van oorsprong Franse bedrijf is actief in meer dan dertig landen en telt meer dan zesduizend medewerkers – bijna een verdubbeling ten opzichte van drie jaar geleden. Intussen heeft het bedrijf het grootste verkoop- en servicenetwerk in Europa en Afrika en is het met een marktaandeel van 95% marktleider in Nederland als het gaat om tankstations.**

De groei in Nederland zal dus voornamelijk komen uit nieuwe oplossingen rondom hernieuwbare energie: waterstof, elektrische voertuigen en slimme accusystemen. De expertise, snelheid en klantvriendelijkheid waarmee TSG werkt, zijn de belangrijkste drijvers voor het succes van het bedrijf. Zo is TSG de enige in de markt met een klantenservice die 24/7 beschikbaar is. Groei zal daarnaast voortkomen uit de buy-and-buildstrategie waarmee TSG in de hele wereld overnamen doet. Bij die overnamen ligt de focus nadrukkelijk op bedrijven die zich bezighouden met nieuwe energievormen.

De energietransitie is immers in volle gang en de bouw van nieuwe tankstations neemt de komende jaren af. De commerciële organisatie bereidt zich daarom voor op toetredingen in andere markten en productgroepen, die erg relevant zijn voor de toekomst.



Over de vacature

# Manager Sales

**De Manager Sales wordt onderdeel van het managementteam op het Nederlandse kantoor in Dordrecht en is verantwoordelijk voor de commerciële resultaten van de Nederlandse tak van TSG. Zij/hij richt zich op het uitbouwen van de positie die het bedrijf in de Nederlandse markt heeft verworven, inclusief het vergroten van het marktaandeel van zijn producten en oplossingen.**

Dit doet de Manager Sales vanuit een duidelijke langetermijnvisie. Zij/hij is op de hoogte van ontwikkelingen in de markt en durft vooruit te kijken. Dit past zij/hij toe in het uitwerken van nieuwe producten en oplossingen die nauw aansluiten bij de wensen van bestaande en potentiële klanten.

## Teamleiderschap

De Manager Sales stuurt het ervaren en enthousiaste Salesteam aan, dat veertien fte's telt en nog verder zal groeien. Zij/hij fungeert als sparringpartner en ondersteunt teamleden bij het creëren van een cultuur waarin zij optimale prestaties kunnen leveren. Dit weet de Manager Sales te combineren met het aanbrenge van een duidelijke structuur, het toepassen van meer directieve sturing en het doorvoeren van verandering waar nodig.

De Manager Sales rapporteert aan de Nederlandse directie over de voortgang en resultaten. Zij/hij leidt Salesmeetings, anticipeert op eventuele knelpunten en neemt het initiatief om oplossingen te formuleren. Daarin is zij/hij een rolmodel voor het team.

## De kandidaat

Dit is een uitdagende volgende stap voor een senior salesprofessional met enkele jaren leidinggevende ervaring. De juiste kandidaat is bekend met de commerciële kant van technische en servicebedrijven, waarin consultatieve selling een belangrijke rol speelt. Ook heeft de Manager Sales zelf voldoende technische achtergrond om een serieuze gesprekspartner te kunnen zijn voor (senior) klanten.

Deze impactvolle functie biedt een ondernemende kandidaat de gelegenheid om een belangrijke bijdrage te leveren aan de energietransitie binnen mobiliteit: een thema waarin TSG veel kansen ziet en waar het zich de komende jaren nadrukkelijk op richt.

## Interesse?

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

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



**“De Manager Sales brengt sterke coachingsvaardigheden mee: zij/hij kan teamleden uitstekend begeleiden en trainen. Ook steekt de Manager Sales graag zelf de handen uit de mouwen, vindt zij/hij het leuk om zelf regelmatig bij klanten aan tafel te zitten en zet daarbij graag nét een extra stapje.”**

Frans Somers,  
General Manager



**TOP OF MINDS**  
Executive Search