

Vacature bij TBAuctions

Business Development Manager Benelux

TBAUCTIONS



TOP OF MINDS
Executive Search



Requirements

- Ten minste 10 jaar werkervaring (in bezit van een hbo-diploma)
- Waarvan 5 jaar in een managersrol
- In accountmanagement
- Binnen B2B-services
- Of binnen online marktplaatsen of assethandelaren
- In staat te sturen op zowel proces als resultaten in een verandersetting
- IJzersterk in marktanalyse en -strategie

Toonaangevend online platform TBAuctions geeft jaarlijks twee miljoen machines en andere bedrijfsmiddelen een nieuwe kans door deze ter veiling aan te bieden aan miljoenen potentiële klanten over de hele wereld. De Business Development Manager Benelux stuurt een groeiend team van accountmanagers aan en leidt verschillende veranderprojecten om de groeiambitie van het bedrijf waar te maken.

Over TBAuctions

TBAuctions (TBA) veilt, namens derden, roerende en onroerende industriële goederen. TBA is in 2018 ontstaan uit de fusie tussen twee gevestigde veilinghuizen en exploiteert nu acht verschillende merken. In 2022 werd het overgenomen door Castik Capital en kort daarna trad Summa Equity toe als mede-investeerder. Met meer dan 125 miljoen websitebezoekers per jaar in meer dan honderdzestig landen en een jaarlijkse verkoop van meer dan twee miljoen business assets is TBA een van de grootste online veilinghuizen in Europa.





TBA wil de eerste en meest vertrouwde keuze zijn bij het aanschaffen en verkopen van gebruikte bedrijfsmiddelen. Zo worden de levensduur en waarde van deze goederen gemaximaliseerd en krijgt de circulaire economie binnen de industriesector voet aan de grond. Naast duurzaamheid zijn ook intelligente veilingen en een uitzonderlijke klantervaring kernwaarden van TBA. Deze laatste twee worden gewaarborgd door ATLAS, het eigen IT-platform dat gebruikers zelfbediening en een perfecte match tussen vraag en aanbod biedt.

Groeiambitie

TBA is verdeeld in drie regio's, die elk als aparte business unit fungeren: Nordics, Continental en Benelux. Deze laatste – waar ook de business in het VK onder valt – heeft een stevige groeiambitie. De omzet moet de komende twee jaar namelijk stijgen met ruim dertig procent per jaar. De kansen op de markt zijn enorm: met een marktaandeel van drie procent in een markt waarin 63 miljard omgaat, ziet TBA ongekende groeipotentie. Hierin speelt de commerciële organisatie een belangrijke rol. Deze is opgedeeld in vier teams, die elk een component van het salesproces voor hun rekening nemen. Een van deze teams is Business Development.

Dit team bestaat uit accountmanagers, die warme leads ontwikkelen tot langlopende samenwerkingen binnen de multiple-assetpropositie. Dit is het traditionele businessmodel van TBA, onlangs aangevuld met een single-assetpropositie. De multiple-assetpropositie omvat grote veilingopdrachten van tientallen of honderden bedrijfsmiddelen, bijvoorbeeld in het kader van faillissementen, reorganisaties of strategische koerswijzigingen van bedrijven. De Business Development Manager Benelux stuurt dit team aan en maakt de processen waar mogelijk nog schaalbaarder. volumetoename.



Business Development Manager Benelux

Dit is een nieuwe functie, die is opgezet gezien de snelle groei en uitbreiding van TBA. De Business Development Manager Benelux is eindverantwoordelijk voor het omzetten van kwalitatieve leads in getekende deals. Het Business Development-team gaat bestaan uit zo'n vijftien fte's, verspreid over Nederland en België. De komende twee jaar moet dit team fors verder groeien, onder de operationele aansturing van twee teamleiders. De Business Development Manager Benelux realiseert deze snelle transformatie en legt de basis voor duurzame groei.

Hiertoe ontwikkelt zij/hij commerciële strategieën voor de dagelijkse uitvoering van de multiple-assetpropositie. Deze strategieën zijn gebaseerd op en worden uitgevoerd aan de hand van datagedreven inzichten. Zij/hij is ook verantwoordelijk voor financiële analyses en bijbehorende presentaties, inclusief inzichten in verkoopgegevens en markttrends. De Business Development Manager Benelux wordt daarbij geholpen door de analisten van TBA. Daarnaast garandeert zij/hij duurzame winstgevendheid door aan de hand van winstdoelstellingen prijsstrategieën te bepalen en marges te optimaliseren.

Coaching en procesmanagement

De Business Development Manager Benelux is tevens een sterke, verbindende leider. Zij/hij stelt het team in staat de beste resultaten te behalen door te focussen op heldere processen, gedegen training en motiverende coaching. Zij/hij heeft oog voor procesoptimalisatie en implementeert best practices om de werkwijze van het team zo efficiënt en effectief mogelijk te maken. Ook coacht zij/hij de teamleden voortdurend op het belang van goed en consequent gebruik van CRM, specifieke sales- en gesprekstechnieken en andere tools.

De Business Development Manager Benelux rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur Benelux en is lid van het Commercieel Leiderschapsteam voor deze regio. Een ervaren manager die zowel strategisch als operationeel sterk is, krijgt in deze functie de kans om de enorme groeipotentie van een belangrijke propositie van TBA waar te maken. En dit alles binnen een bedrijf dat met een duurzame missie opereert vanuit een passie voor technologie en machines.

Het Business Development-team is de middelste schakel in de multiple-assetpropositie. De eerste schakel is New Business, gericht op lead generation; de laatste is Seller Success, gericht op omzetmaximalisatie bij bestaande klanten. De Business Development Manager Benelux zorgt voor nauwe samenwerking met beide teams en hun managers. Samen met hen buigt zij/hij zich over nieuwe strategische vraagstukken, zoals verdergaande segmentatie van de markt."

**Arno Hendrikse,
Commercial Director Benelux & UK**



Interesse?

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

Neem contact op met Charlotte Braat via charlottebraat@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature..



TOP OF MINDS
Executive Search