

Vacature bij TBAuctions

Manager Brokers - Benelux

TB/AUCTIONS



TOP OF MINDS
Executive Search

A smiling man with a beard, wearing a light-colored button-down shirt, is leaning against a large cardboard box in a warehouse setting. He is looking towards the camera with a friendly expression. The background shows more boxes and warehouse shelving.

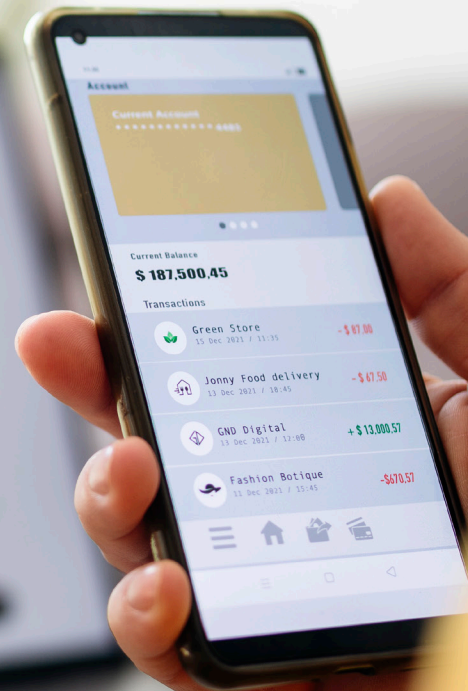
Kandidaatprofiel

- Ten minste 10 jaar werkervaring (in bezit van een hbo-diploma)
- Waarvan 5 jaar in een managersrol
- In sales
- Binnen B2B-services
- Of binnen online marktplaatsen of assesthandelaren
- Ervaring met het onderhouden van contacten in een B2B-setting
- Verbindende en motiverende leider en verandermanager

Online veilinghuis TBAuctions geeft jaarlijks twee miljoen machines en andere industriële goederen een tweede leven door deze ter veiling aan te bieden aan miljoenen potentiële klanten over de hele wereld. De Manager Brokers Benelux stuurt een dynamisch en operationeel-commercieel team 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 honderd zestig landen en een jaarlijkse verkoop van meer dan twee miljoen business assets is TBA een van de grootste online veilinghuizen in Europa.





De kernwaarden van TBA zijn duurzaamheid, intelligente veilingen en een uitzonderlijke klantervaring. Deze laatste twee worden gewaarborgd door ATLAS, het eigen IT-platform dat gebruikers zelfbediening en een perfecte match tussen vraag en aanbod biedt. Duurzaamheid zit hem in de circulaire propositie: TBA speelt een belangrijke rol in de verduurzaming van de industrie. Het veilinghuis verbindt bedrijven over de hele wereld namelijk met hoogwaardige tweedehands- en tweedekansgoederen.

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. 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 bestaat uit de brokers. Hun domein? Bedrijven die goederen te veilen hebben zoeken, vinden en benaderen, om vervolgens de operationele kant van zo'n online veiling volledig te organiseren. Dit deel van de business betreft relatief kleine partners, die per keer één of meerdere machine(s) te koop aanbieden. Juist daardoor wordt van de brokers veel initiatief, procesbegeleiding en commerciële drive verwacht. Zoeken, closen, leveren en weer door. De Manager Brokers Benelux stuurt dit team aan en maakt de processen waar mogelijk nog schaalbaarder.



Manager Brokers Benelux

De Manager Brokers Benelux is volledig verantwoordelijk voor een van TBA's twee belangrijkste proposities, namelijk veilingen van 'single assets'. Dit is een relatief nieuwe focus binnen de strategie van het bedrijf. Deze functie rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur van de regio Benelux en is een belangrijk lid van het Commercieel Leiderschapsteam voor deze regio. Dit team huisvest ook de Manager New Business, de Manager Business Development en de Seller Success Manager, die zich met hun teams juist vooral op de andere propositie ('multiple assets') richten.

Het Brokersteam bestaat uit dertig collega's in Nederland en België, ondersteund door drie teamleiders. Het streven is om deze groep de komende jaren uit te breiden naar ruim 55 brokers en vier teamleads. De Manager Brokers Benelux neemt veel initiatief om deze groei waar te maken, zowel aan de omzetkant als aan de recruitmentkant. Zij/hij is in staat een snelle transformatie te realiseren en zo de basis te leggen voor duurzame groei.

Strategische en operationele verantwoordelijkheid

De Manager Brokers Benelux ontwikkelt commerciële strategieën voor de dagelijkse uitvoering van de single-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 Manager Brokers Benelux krijgt daarbij hulp vanuit de analisten van TBA. Tevens waarborgt zij/hij duurzame winstgevendheid door aan de hand van winstdoelstellingen prijsstrategieën te bepalen en marges te optimaliseren.

De Manager Brokers Benelux is daarnaast 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.

TBAuctions is een dynamische, internationale organisatie, met een passie voor het veilen van industriële goederen én een technologisch gedreven hart. Hier worden medewerkers aangemoedigd om initiatief te nemen. TBA heeft als missie om de manier waarop mensen denken over het kopen en verkopen van gebruikte bedrijfsgoederen te transformeren en de transitie naar duurzamere consumptie te versnellen. En de Manager Brokers Benelux, die rechtstreeks rapporteert aan de Commercial Director Benelux, speelt een belangrijke rol in het waarmaken van deze missie.

De brokers voeren het hele salesproces van de single-assetpropositie uit: van het identificeren van en contact leggen met leads, tot het fotograferen en online zetten van de assets en het live zetten van de veiling. De Manager Brokers Benelux leidt veranderprojecten om dit team nog beter in staat te stellen succesvol te zijn: van het creëren van inzicht in klantbehoeften, tot het uitbreiden en tegelijkertijd slagkrachtig houden van het team.”

**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