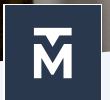


Vacature bij TBAuctions

# Seller Success Manager Benelux

## TBAUCTIONS



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Requirements

- Ten minste 15 jaar werkervaring (in bezit van een hbo-diploma)
- Waarvan 7 jaar in een managersrol
- In customer success
- B2B-services
- Of binnen online marktplaatsen of assethandelaren
- In staat te sturen op zowel proces als resultaten in een verandersetting
- IJzersterk in klantanalyse en -strategie

**TBAuctions (TBA) veilt, namens derden, roerende en onroerende industriële goederen en bevordert zo de circulaire economie in de industriële sector. Het bedrijf heeft stevige groeiambities voor de komende jaren, binnen een markt ter waarde van tientallen miljarden. De Seller Success Manager Benelux stuurt een groeiend commercieel team aan en leidt verschillende veranderprojecten om deze groeiambitie waar te maken.**

# Over TBAuctions

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. TBA is in 2018 ontstaan uit de fusie tussen twee gevestigde veilinghuizen. Tegenwoordig exploiteert het bedrijf 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 honderdzesig landen is TBA een van de grootste online veilinghuizen in Europa.





TBA wil de levensduur en waarde van gebruikte bedrijfsmiddelen maximaliseren. Zo 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.

### **De commerciële organisatie**

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 Seller Succes.

Dit team is de laatste schakel in de commerciële keten van de multiple-assetpropositie, die zich richt op veilingen van tientallen tot honderden bedrijfsmiddelen, afkomstig van grote partijen. De eerste twee schakels zijn New Business (lead generation) en Business Development (accountmanagement). Daarnaast is er een team van brokers, dat zich richt op de propositie van single assets. Seller Success is verantwoordelijk voor de operationele uitvoering van de grootschalige veilingen en focust hierbij op het optimaliseren van de financiële resultaten en klanttevredenheid. De Seller Success Manager Benelux stuurt dit team aan, maakt de processen waar mogelijk nog schaalbaarder en realiseert conversie-optimalisatie en volumetoename.



# Seller Success Manager Benelux

**Dit is een nieuwe functie, die is opgezet gezien de snelle groei en uitbreiding van TBA. De Seller Success Manager Benelux is eindverantwoordelijk voor het maximaliseren van het veilingvolume en de omzet. Ook optimaliseert zij/hij de waarde uit veilingen en sellers.**

Hiertoe ontwikkelt de Seller Success Manager Benelux commerciële strategieën, die gebaseerd zijn op en uitgevoerd worden aan de hand van datagedreven inzichten. Deze strategieën richten zich onder andere op het intensiveren van terugkerende deals door het omzetten van eenmalige verkopers in terugkerende verkopers en door upselling aan terugkerende verkopers. Dat gebeurt bijvoorbeeld door het verwachtingsmanagement te verbeteren, door terugkerende verkopers te begeleiden naar zoveel mogelijk zelfbediening en door andere initiatieven om de klantreis te vereenvoudigen. Ook implementeert zij/hij initiatieven om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen en de kwaliteit van de veilingcontent (zoals foto's) te verbeteren.

De Seller Success Manager Benelux is tevens verantwoordelijk voor financiële analyses en bijbehorende presentaties, inclusief inzichten in verkoop- en accountgegevens en klantbehoeften. Zij/hij wordt hierbij geholpen door de analisten van TBA. Daarnaast bepaalt zij/hij aan de hand van winstdoelstellingen omzetstrategieën om het marktaandeel van het bedrijf uit te breiden en duurzame winstgevendheid te garanderen.

Het huidige Seller Success-team bestaat uit twintig fte's, verspreid over Nederland en België. De komende twee jaar moet dit team groeien naar 35 fte's, operationeel aangestuurd door twee teamleiders. De Seller Success Manager Benelux realiseert deze snelle transformatie en legt de basis voor duurzame groei.

### **Coaching en procesmanagement**

De Seller Success Manager Benelux is daarnaast een sterke, verbindende leider. Zij/hij heeft oog voor structuur en implementeert best practices om de werkwijze van het team zo efficiënt en effectief mogelijk te maken. Het Seller Success-team is veel onderweg. Om de beste resultaten te behalen, moet de Seller Success Manager Benelux daarom binnen deze dynamische context het team kunnen voorzien van heldere processen, gedegen training en motiverende coaching.

In deze functie krijgt een stevige en veelzijdige commercieel manager de kans om een toonaangevend platformbedrijf naar het volgende niveau te brengen. Zij/hij werkt nauw samen met het senior leiderschap van TBA, rapporteert rechtstreeks aan de Commercieel Directeur Benelux en is lid van het Commercieel Leiderschapsteam voor deze regio. Zij/hij krijgt veel autonomie, verantwoordelijkheid en vertrouwen. En dit alles binnen een bedrijf dat met een duurzame missie opereert vanuit een passie voor technologie en machines.

**“De Seller Success Manager Benelux is commercieel-strategisch sterk en daarnaast ervaren op het gebied van teamleiderschap. Zij/hij zorgt dat de juiste inzichten boven tafel komen, bouwt en implementeert klanttevredenheidsprogramma's om merkloyaliteit te verbeteren en coacht het team in zowel klantbegeleiding als omzetoptimalisatie.”**

**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](mailto:charlottebraat@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature..



**TOP OF MINDS**  
Executive Search