

Vacature bij HeatTransformers

Head of Commerce



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met commercieel-strategisch leiderschap
- Binnen B2B2C en B2C
- Op- en uitbouwen van partnerships
- Structureren van een succesvolle customer journey
- Verhogen van conversie
- Internationaliseren

 **Woerden**

HeatTransformers, de leidende, onafhankelijke aanbieder van warmtepompen in Nederland, heeft als missie om Europa minder afhankelijk te maken van aardgas: een cruciale stap in de energietransitie. De Head of Commerce maakt dit mogelijk, door een aanwas aan nieuwe klanten en een expansie naar Duitsland en het Verenigd Koninkrijk te realiseren.

Over HeatTransformers

Een lekker warm huis en een koele aarde: dat is de visie van HeatTransformers. Het bedrijf wil huishoudens van het gas af helpen: er is immers geen tijd meer te verliezen als het gaat om uitstootvermindering. Warmtepompen zijn hierin essentieel, maar de aanschaf en installatie ervan is vaak complex. De platformbusiness van HeatTransformers levert een unieke, digitale one-stop-shop oplossing die klanten volledig ontzorgt. Na het grote succes van de eerste jaren heeft het bedrijf inmiddels het vizier op de internationale markt gericht.

HeatTransformers wordt gedreven door een intrinsieke motivatie om (potentiële) klanten te overtuigen van de noodzaak tot overstappen. Het bedrijf kent een cultuur van verantwoordelijkheid: specifiek de verantwoordelijkheid om de wereld een stukje mooier te maken, een overtuiging die breed gedeeld en diep gevoeld wordt bij HeatTransformers. Het bedrijf neemt klimaatwetenschap serieus en wil échte verandering teweegbrengen.

De klanten komen voor een deel via B2B-partners bij HeatTransformers terecht, maar ook een aanzienlijk deel van de klanten klopt direct bij het bedrijf aan. De commerciële groeistrategie kent daarom meerdere facetten, die door verschillende teams worden uitgevoerd.

Het Partner Leads-team lijnt bedrijven op die hun eigen B2C-clientèle kunnen koppelen aan het platform. Het Marketingteam is verantwoordelijk voor branding en het genereren van Marketing Qualified Leads, door in te zetten op SEO en SEA en traffic te optimaliseren. Het Salesteam is tenslotte verantwoordelijk voor het telefonisch converteren van leads naar klanten. Al deze teams – net als de overige teams van HeatTransformers – delen de kernwaarden van het bedrijf: betrouwbaar en communicatief samenwerken, altijd onderzoeken of iets nóg duurzamer kan, de missie uiterst serieus nemen en tegelijkertijd de gezelligheid opzoeken in het werk.





Head of Commerce

De Head of Commerce speelt een cruciale rol in de gasvrije missie van het bedrijf. Zij/hij is eindverantwoordelijk voor het commerciële succes van HeatTransformers en toont het benodigde initiatief om deze verantwoordelijkheid aan te gaan.

De Head of Commerce stuurt de Marketing-, Product-, Partner- en Salesteams aan en zorgt dat hun roadmaps perfect op elkaar zijn afgestemd om zo de juiste qualified leads binnen te halen en deze te converteren naar maximale resultaten. Zij/hij biedt de teams de nodige structuur en datagedreven werkwijze om efficiënt en effectief te opereren, met directe impact op de omzet.

De klantreis staat centraal: het hele traject moet soepel verlopen voor consumenten. Het succes van HeatTransformers is deels afhankelijk van het commerciële partnernetwerk. Een intensieve samenwerking met deze partners is dan ook van belang. Het vijftienkoppige salesteam zorgt dat de klant door middel van een digitale schouw een op maat gemaakte offerte en installatierapport ontvangt. De Head of Commerce stuurt op een stevige commerciële insteek van de outbound- en inboundsalesgesprekken en op het optimaal inzetten van de technische adviseurs in het commerciële team.

Verder promoot de Head of Commerce voortdurend de commerciële, flexibele en creatieve cultuur, ter bevordering van het succes van HeatTransformers. In de dynamische verduurzamingsmarkt is het essentieel om snel op kansen in te spelen, zelfs als deze onverwachts opduiken en een koerswijziging vereisen. De Head of Commerce bewaakt en bevordert een uitstekende balans tussen planmatig werken en snelle, doortastende acties en campagnes, met focus op resultaat.

Zij/hij komt tot een gedegen strategie om commerciële impact te maken binnen een uitdagende markt. Zo maximaliseert zij/hij niet alleen de omzet, maar ook de winstgevendheid en marktpositie van het bedrijf. De Head of Commerce zorgt dat de teams uitstekend met elkaar samenwerken, via duidelijke processen die bovendien goed gemonitord worden met behulp van heldere KPI's. De teams die de Head of Commerce aanstuurt tellen samen 22 collega's, waarvan acht direct reports.

“De Head of Commerce is commercieel zeer ervaren. Zij/hij kan ook goed structuur aanbrengen en datagedreven werken, om zo het team te stimuleren maximaal resultaat te bereiken. Zij/hij coacht met name het salesteam op het verhogen van conversie, via de juiste salestactieken.”

Gijs van Vrede, Founder HeatTransformers

Dit is een uitdagende functie voor een commerciële en procesgerichte leider met ervaring in B2B2C en B2C. Zij/hij begrijpt de uitdagingen van een partnerplatform als geen ander en is bij uitstek in staat de teams te helpen nog meer vanuit customer journey en UX te denken en te sturen op resultaat en conversie. Daarnaast ondersteunt zij/hij het sales team intensief om te zorgen dat de qualified leads geconverteerd worden naar enthousiaste klanten. In deze rol maakt een missiegedreven kandidaat bovendien grote impact op de energietransitie in binnen- en buitenland.



Samen maken we
Nederland gasvrijer.



HeatTransformers

 remeha
ELGA ACE

Interesse?

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

Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com

om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS

Executive Search