

Vacature bij Intermax

CCO



TOP OF MINDS

Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In technologie en cloudservices voor de zorg of het publieke domein
- Ervaring met het managen van commerciële teams
- Strategisch
- Hands-on
- Verandermanager

 Rotterdam

Intermax beheert het IT-landschap voor maatschappelijk relevante organisaties, zoals de zorg en energiebedrijven. Maatschappelijke impact maken is een van de belangrijkste drijfveren van het bedrijf. Om die impact te blijven realiseren en verder te groeien, moet de commerciële organisatie intern en extern optimaal functioneren. De Chief Commercial Officer ontwikkelt en implementeert een commerciële strategie die groei faciliteert.

Over Intermax

Intermax is een Nederlandse IT-dienstverlener gespecialiseerd in IT-clouddiensten voor maatschappelijk vitale organisaties, zoals ziekenhuizen, overheidsinstanties en beveiligingsbedrijven. Het bedrijf, opgericht in 1994 in Rotterdam, groeide in ons land uit tot een gerenommeerde aanbieder van cloudtechnologie, met een speciale focus op de ziekenhuissector. Een van de zaken waarmee Intermax zich in de markt onderscheidt, is zijn klant- en mensgerichte benadering. Volgens Intermax is de technologie op zich niet onderscheidend; hoe het bedrijf samenwerkt en service levert zijn dat wél.

Tot het klantenportfolio van Intermax behoren organisaties die cruciaal zijn voor de maatschappij. De IT-landschappen van deze organisaties vereisen maximale veiligheid en beschikbaarheid. Dankzij de kennis, certificeringen en het brede aanbod aan securitydiensten kan het bedrijf die veiligheid garanderen. Zo biedt Intermax onder andere veilige virtuele werkplekken, beheert het applicaties en bijbehorende dataplatformen en bouwt en onderhoudt de organisatie cloudinfrastructuren. Voor zorginstellingen verzorgt het bedrijf bijvoorbeeld de infrastructuur voor elektronische patiëntendossiers en faciliteert het de uitwisseling van beeldmateriaal tussen ziekenhuizen, zoals echo's, CT-scans en röntgenfoto's. Dit zorgt voor een efficiënte en veilige overdracht van medische gegevens.

Met al zijn klanten onderhoudt Intermax een hechte langetermijnrelatie, die wordt gekenmerkt door een goed beeld van de organisatie en diens uitdagingen en belangen, en van de mensen die er werken. Zonder deze relatie zou Intermax klanten niet de beste IT-oplossingen kunnen bieden, daar zijn ze bij de organisatie van overtuigd.





Honderd procent Nederlands

Intermax is een volledig Nederlands bedrijf. Dat wil zeggen dat alle data op Nederlandse bodem staan, de voertaal Nederlands is, de eigenaar en aandeelhouders Nederlands zijn en het bedrijf uitsluitend in Nederland actief is. De cultuur omschrijft Intermax zelf als 'nuchter' en 'typisch Rotterdams', met een hoge score op de waarde 'free to be yourself'.



Chief Commercial Officer

De strategie van Intermax is gericht op duurzame bedrijfsgroei. Om maatschappelijke impact te kunnen blijven maken, moet het purpose-georiënteerde bedrijf zich in deze competitieve markt commercieel sterk positioneren. Op dit moment worden niet alle kansen volledig benut, waardoor een groot deel van de groeipotentie – onder meer in andere business verticals – niet optimaal verzilverd wordt. Door een nieuwe commerciële strategie te ontwikkelen en een proactieve houding te stimuleren, stelt de Chief Commercial Officer (CCO) het sales- en marketingteam in staat om de volgende groeifase te bereiken.

Het team dat de CCO aanstuurt telt twaalf medewerkers, verdeeld in New Business Sales, Marketing en Communicatie, Portfoliomanagement en Account- en Servicemanagement. Er is behoefte aan een sterke, mensgerichte leider die het team met een krachtige visie kan inspireren en die uniformiteit in werkwijzen aan kan brengen. In een sector waar ontwikkelingen razendsnel gaan en het steeds complexer wordt om de juiste keuzen te maken, is goede samenwerking een voorwaarde om boven op de trends te zitten en met een optimale cloudstrategie maximaal waarde toe te voegen voor klanten.

De CCO bouwt het team verder uit en zorgt ervoor dat het team optimaal samenwerkt en zich ontwikkelt, zowel als groep als op individueel niveau. Binnen het team werkt zij/hij als meewerkend voorvrouw of -man hands-on mee in de operatie. Zo zit de CCO regelmatig zelf aan tafel bij (nieuwe) klanten, voert zij/hij onderhandelingen en denkt zij/hij mee over gerichte marketingcampagnes.

Inhoudelijk zorgt de CCO voor een step change in zowel sales als marketing. Naast nieuwe klanten die diensten zelf inhouse uitvoeren, is er nog veel

groeipotentie bij de bestaande klanten. Aan de hand van kwalitatieve, gerichte leadgeneratie en account-based marketing richt de CCO zich op klanten die goed passen bij de waarden van Intermax. En door de salesorganisatie en de relatiebeheerders met het juiste verhaal bij de juiste beslissers aan tafel te brengen, draagt de CCO bij aan optimale customer journeys en klantervaringen.

Dit alles vraagt om een CCO die enerzijds een sterk netwerk kan bouwen en een stevige gesprekspartner is op directieniveau, en anderzijds over de analytische vaardigheden beschikt om complexiteit terug te brengen tot concrete acties en inzichten. De CCO is lid van het MT en rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director, Sander Winthagen.

De rol is een mooie kans voor een ondernemende CCO die er energie van krijgt om een succesvolle organisatie naar de volgende fase te begeleiden. Deze coachende leider krijgt hiervoor een stevige basis: een prachtig klantportfolio, een sterke merknaam en een maatschappelijk gedreven missie. Ondernemend, initiatiefrijk en proactief zijn eigenschappen waar de ideale kandidaat zichzelf in herkent. En die mentaliteit past uitstekend bij Intermax, waar medewerkers alle ruimte krijgen om te groeien en ownership te nemen.

“Dankzij onze sterke naam en de kwaliteit die we leveren, komt de meeste business vanzelf op ons af. Als CCO voeg je hier inhoudelijke expertise en een proactieve visie aan toe, waarmee we ons steviger op de markt positioneren. Hoe sterker onze commerciële positie, hoe meer we groeien, hoe groter de maatschappelijke impact die we kunnen maken.”

Sander Winthagen,
Managing Director





Interesse?

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

Neem contact op met Stephanie Stuit via stephanie.stuit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search