

Vacature bij AED-Partner

Commercieel General Manager



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Waarvan minimaal 5 jaar in een leidinggevende functie
- Met B2B-sales
- Binnen commerciële organisaties
- Motiverende en inspirerende leider
- Resultaatgericht
- Combineert strategie en implementatie

 **Son en Breugel**

AED-Partner, onderdeel van SK FireSafety Group, levert reanimatieapparatuur aan eindklanten en resellers. De Commercieel General Manager is de drijvende kracht achter de organisatie en heeft een scherp oog voor klant- en leverancierrelaties en het realiseren van synergieën met zusterbedrijven.

Over AED-Partner

AED-Partner is marktleider in de Benelux en heeft het grootste multi-brand assortiment AED's en toebehoren, zoals elektroden, batterijen, AED-kasten, reanimatiepoppen en andere accessoires. Het dynamische bedrijf heeft zo'n dertig medewerkers in dienst en omvat een binnen- en buitendienst voor sales en customer service, naast marketing en andere centrale functies op het hoofdkantoor in Brabant. Het bedrijf heeft ook een locatie in België, waar eveneens een commercieel team huist. AED-Partner heeft sinds de oprichting in 2003 al meer dan 50.000 AED's geleverd in binnen- en buitenland.

Maximale veiligheid vergt kennis, voorbereiding en de beste technologie – of het nu gaat om brandbeveiliging of eerstehulpverlening en of het nu een kinderdagverblijf, een sportschool, een industriële fabriek of een ziekenhuis betreft. SK FireSafety Group gelooft in producten, systemen, oplossingen en service op maat en is onderdeel van de aan de NYSE genoteerde APi Group, waar ook het internationale Chubb Fire & Security onder valt. Onder de groep vallen meerdere bedrijven die producten en diensten leveren op het gebied van brandveiligheid en reanimatie. Eén daarvan is AED-Partner, dat reanimatieapparatuur en bijbehorende service levert in de Benelux.

AED-Partner kent een ondernemende cultuur en een platte structuur. Bij het bedrijf hecht men waarde aan transparantie en kennisdeling. De nieuwe Commercieel General Manager wordt verantwoordelijk voor de algehele bedrijfsvoering, de verdere groei van AED-Partner en de financiële gezondheid van de organisatie.





Commercieel General Manager

De Commercieel General Manager stuurt het managementteam – en indirect de hele organisatie – aan en is daarnaast de directe manager van het sales- en marketingteam. Zij/hij laat de omzetgroei binnen de Benelux de komende vier jaar van elf naar achttien miljoen euro stijgen. De huidige MD en voormalige aandeelhouder gaat zich richten op internationalisering om de business in de internationale vestigingen te vervielfvoudigen.

Algemeen leiderschap

De Commercieel General Manager ontwikkelt en implementeert de langetermijnvisie voor AED-Partner. Zij/hij creëert een inspirerende en resultaatgerichte sfeer en toont leiderschap als het gaat om het stellen van doelen en kaders en het motiveren van het team. Uitstekende communicatie is hiervoor onontbeerlijk.

Daarnaast stuurt zij/hij een managementteam van twee personen aan: iemand die verantwoordelijk is voor finance, IT en operations/logistiek en iemand die verantwoordelijk is voor customer service en tevens het Belgische kantoor leidt. De Commercieel General Manager stelt hen in staat het beste uit hun teams te halen en de strategische doelen van AED-Partner te realiseren met het oog op internationalisering en dienstverlening.

Ook heeft de Commercieel General Manager gevoel voor de verschillende markten waarin AED-Partner opereert: de volwassen Nederlandse markt, waar de focus meer ligt op het vervangen van oude apparatuur, en de jonge Belgische markt, waar het zaak is in een vroeg stadium aan tafel te komen bij klanten in bijvoorbeeld

nieuwbouw. Tevens helpt zij/hij de organisatie bij het ondersteunen van de nieuwe entiteiten in het buitenland, die gebruik zullen maken van enkele centrale functies in de Benelux (zoals Logistiek en Marketing).

Relatiemanagement

De Commercieel General Manager is verantwoordelijk voor de salesstrategie, die de marktpositie van AED-Partner versterkt. In deze strategie zet zij/hij in op langdurige relaties met eindklanten en resellers. Die laatste groep bestaat uit bijvoorbeeld brandblusbedrijven, facilitairmanagementbedrijven of bedrijven die BHV-opleidingen geven.

Ook is zij/hij verantwoordelijk voor het onderhouden van goede relaties met leveranciers, inclusief het onderhandelen van gunstige voorwaarden. In de markt van AED's werken fabrikanten vaak exclusief samen met een klein aantal distributeurs om verzekerd te zijn van uitstekende compliance. Een goed strategisch inzicht in de waarde van verschillende leveranciers voor de marktpositie van AED-Partner is dus van belang in deze functie.

Synergieën binnen de groep

Belangrijke strategische speerpunten zijn synergieën en upselling vanuit de zusterbedrijven van SK FireSafety Group en Chubb Fire & Security. Om dit waar te maken, is het van belang dat er goede relaties worden opgebouwd met deze zusterbedrijven en dat de wederzijdse business case overtuigend wordt gepresenteerd. Ook moet de Commercieel General Manager zich een teamspeler tonen, die niet uitsluitend vanuit het belang van AED-Partner Nederland handelt, maar oog heeft voor zowel de belangen van (toekomstige) vestigingen in het buitenland, als die van de zusterbedrijven binnen de groep.





“Binnen de Group werken bijvoorbeeld accountmanagers en monteurs die brandblusinstallaties verkopen en periodiek controleren. Als zij ook AED-apparatuur namens AED-Partner gaan verkopen, installeren en onderhouden, ligt exponentiële internationale groei in het verschiet.”

**Jan Smale,
Oud-eigenaar en Managing Director**

De juiste kandidaat voor deze rol is zowel gestructureerd als creatief en ondernemend. Zij/hij is niet bang om zelf ook operationeel bezig te zijn: AED-Partner is immers een kleine organisatie waar een bepaalde mate van hands-on werken op alle niveaus gebruikelijk is. De Commercieel General Manager heeft zelfvertrouwen maar geen groot ego en leidt het team met oog voor resultaat én mens.

Een kandidaat met leiderschapservaring die omnichannel B2B-sales tot in de puntjes beheerst, krijgt in deze rol de kans een marktleider in de Benelux op het gebied van levensreddende apparatuur te helpen de ambitieuze groeidoelen waar te maken en internationaal op te schalen.



Interesse?

AED-Partner werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com of Marc Mohr
via marcmohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze
vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search