

Vacature bij Circular IT Group

# Head of Sales – EMEA



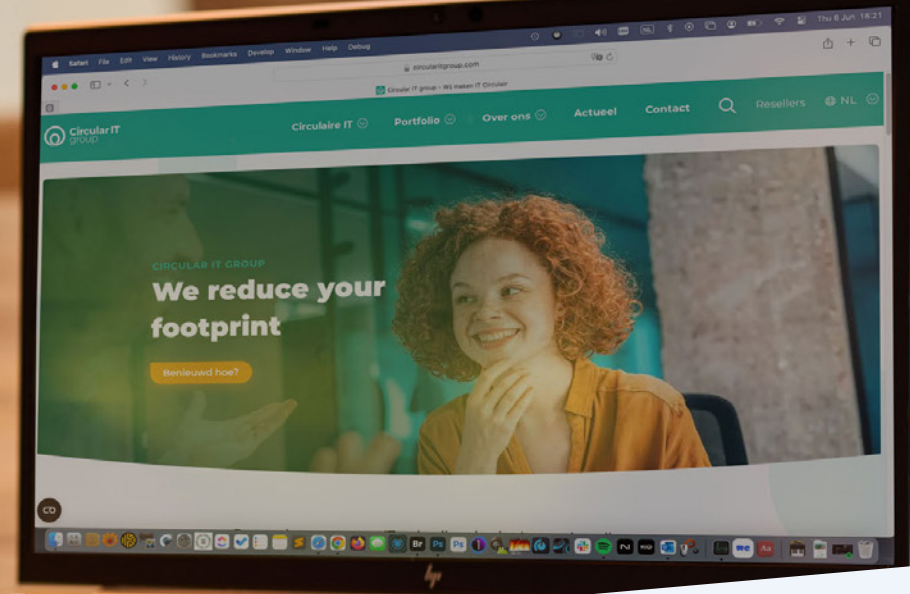
**TOP OF MINDS**  
Executive Search

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In nationaal en internationaal salesmanagement
- In IT, hardware en/of services
- Ervaring met solution selling
- Ondernemend
- Verbindend

 **Amsterdam**

**De huidige manier waarop we IT gebruiken is niet langer houdbaar, stelt Circular IT. Door de ecologische impact van de waardeketen te minimaliseren, draagt de PE-backed organisatie bij aan een duurzamer IT-landschap. Met een scherp oog voor marktgroei en teamontwikkeling vergroot de Head of Sales de commerciële slagkracht en versterkt zij/hij de performance van de organisatie.**



# Over Circular IT Group

**'We make IT circular' – dat is de gezamenlijke missie die de organisaties binnen Circular IT Group verbindt. De groep ontstond in 2022 uit de samenwerking van meerdere IT-organisaties die zich samen inzetten voor een duurzamer IT-landschap. Circular IT Group beheert de volledige levenscyclus van IT-apparatuur en biedt een breed portfolio aan innovatieve oplossingen en diensten, zoals veilige gegevensverwijdering, reparatie, distributie, installatie, verhuur en de doorverkoop van refurbished IT-producten. Daarnaast verzorgt het bedrijf de verantwoorde verwijdering en vernietiging van IT-apparatuur die niet meer herbruikbaar is. Zo wil Circular IT Group de vicieuze cirkel van IT als wegwerpproduct doorbreken en IT écht circulair maken. De ambities zijn groot: binnen een paar jaar wil de organisatie – gesteund door PE-investeerder Waterland – de grootste circulaire IT-hardwareprovider van Europa zijn.**

Als speler met 25 jaar ervaring in circulaire IT maakte de groep in korte tijd aanzienlijke impact. Een indrukwekkend wapenfeit: afgelopen jaar realiseerde Circular IT een CO2-besparing die gelijkstaat aan de jaarlijkse CO2-uitstoot van België. Inmiddels bedient Circular IT klanten in meer dan honderdveertig landen. Door 's werelds grootste serviceproviders en hun businesspartners te stimuleren bewuste keuzen te maken over IT-gebruik en hun ecologische voetafdruk te verkleinen, is Circular IT een belangrijke aanjager van de transitie naar een duurzame, circulaire toekomst.

Het team werkt vanuit drie locaties in Zoetermeer, Nieuwegein en Amsterdam. In Zoetermeer en Nieuwegein bevinden zich ook de Nederlandse warehouses – samen goed voor meer dan twintigduizend vierkante meter opslagruimte. Daarnaast heeft Circular IT Group vestigingen in België, Schotland en Denemarken. De ruim 335 medewerkers zijn gedreven, deskundige professionals die volop kansen krijgen om zich te ontwikkelen en verantwoordelijkheid te nemen, wat de maatschappelijke impact van de organisatie verder vergroot.





## Head of Sales – EMEA

**De Head of Sales is verantwoordelijk voor het leiden van de salesinspanningen in de EMEA-regio. Het nationale en internationale team van accountmanagers en sales support bestaat uit ongeveer twintig fte's, verdeeld over twee subteams. De focus van het team ligt op serviceproviders, partners en eindklanten – met als speerpunten omzetgroei, het op- en uitbouwen van langdurige klant- en partnerrelaties en het versterken van de marktpositie. De Head of Sales optimaliseert processen en stroomlijnt samenwerkingen met diverse (interne) stakeholders, zodat een effectievere en toekomstbestendigere salesorganisatie ontstaat.**

Klanten uit de EMEA-regio benaderen Circular IT Group met gerichte vragen, maar de markt biedt nog volop ruimte voor verdere groei. Deze potentie kan worden verzilverd door bestaande klant- en partnerrelaties te verdiepen en door nieuwe klanten aan te trekken. Tegelijkertijd moet de productiviteit van de teams omhoog, onder meer door een werkwijze te stimuleren die meer op solution selling gericht is. Niet alleen reactief klantvragen beantwoorden, maar proactief met een challenger mindset de juiste oplossingen aandragen. Dat vraagt om het vermogen om door te vragen, de vraag achter de vraag te herkennen en daar adequaat op in te spelen.

**“Binnen een paar jaar willen we de grootste circulaire IT-hardwareprovider van Europa zijn. Met een scherpe visie, uitstekende sales- en solution selling-skills en het vermogen om het salesteam in de juiste richting te bewegen heb je als Head of Sales veel impact op het realiseren van onze ambities.”**

**Sander Cornelissens,  
Director Recommerce**

Succes begint bij een sterk team. Door duidelijke kaders en doelen te stellen en oog te hebben voor individuele kwaliteiten en verschillende werkstijlen, vergroot de Head of Sales de commerciële slagkracht. Als situationele en empathische leider bouwt zij/hij een high-performance cultuur waarin continuous improvement geen doel is, maar een vanzelfsprekendheid. Inspirerend leiderschap, een winnaarsmentaliteit en de vaardigheid om inzichten te vertalen naar concrete acties zijn hiervoor onmisbaar. Over de voortgang en commerciële resultaten rapporteert de Head of Sales rechtstreeks aan de Director Recommerce, Sander Cornelissens.





## Interesse?

Circular IT werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via [gijs.millaard@topofminds.com](mailto:gijs.millaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**TOP OF MINDS**  
Executive Search