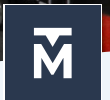


Vacature bij QLS

Sales Lead



Passie voor e-commerce



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 7 jaar ervaring
- Met business development in een B2B-omgeving
- In een snelgroeiende organisatie
- Leidinggevende ervaring
- Sterke verandermanager
- Ondernemend

 **Dordrecht**

In 1990 werd QLS opgericht als logistieke partner voor webshops die willen groeien. Door de jaren heen groeide het bedrijf uit tot een toonaangevende speler met innovatieve oplossingen op het gebied van fulfilment, pakketbezorging en logistieke software. De Sales Lead ontwikkelt het high-performing salesteam waarmee QLS zijn groeiambities in de Europese e-commerce markt kan waarmaken.

Over QLS

QLS begon ruim dertig jaar geleden als lokaal DHL-depot vanuit een garage in Dordrecht. Anno 2025 is het bedrijf een van de grootste spelers in de logistieke e-commercebranche. Van regionaal naar landelijk, en na de overname van ShopWeDo – Belgische marktleider in de fulfilment-industrie – kan QLS spreken van internationale presence. De Belgische uitbreiding markeert het begin van de ambitie om de Europese markt te veroveren. De komst van PE-investeerder Waterland in 2024 gaf de financiële en strategische slagkracht om die ambitie waar te maken een stevige impuls. Vandaag de dag is QLS een uniek bedrijf dat de snelheid van een scale-up en de slagkracht van een corporate combineert met de warme cultuur van een familiebedrijf.

Als toonaangevende speler in de sector biedt QLS diensten op het gebied van fulfilment, pakketbezorging en softwareoplossingen. Het team van 350 medewerkers verwerkt jaarlijks miljoenen orders voor meer dan 1500 webshops. In 2022 opende QLS een nieuw fulfilmentcenter, direct naast het eerste pand, waar gebruik gemaakt wordt van een volledig geautomatiseerd opslag- en orderverwerkingssysteem. Daardoor kunnen er meer goederen opgeslagen worden en orders nóg sneller, efficiënter en voordeliger worden verwerkt. Want dat blijft altijd het doel: klanten de beste dienstverlening bieden. Die focus op continue optimalisatie, gecombineerd met flexibiliteit en een persoonlijke benadering, onderscheidt QLS van andere spelers in de markt.





Sales Lead

De e-commercemarkt blijft groeien, wat volop kansen biedt om het klantenbestand van grotere en kleinere webshops uit te breiden. De komende jaren richt het bedrijf zich met de steun van Waterland op substantiële groei in omvang en omzet, zowel door de marktpotentie te benutten als door strategisch concurrentievoordeel te creëren. De groei komt niet alleen uit Nederland: ook in België wordt een salesteam gebouwd, en de ambitie reikt verder richting nieuwe Europese markten.

Het behalen van de ambitieuze groeidoelstellingen valt of staat bij een effectief salesteam. Dit team van ongeveer tien mensen moet gestructureerd en resultaatgericht te werk gaan, en een echte high-performing cultuur ademen. De Sales Lead speelt hierin een sleutelrol: deze persoon brengt structuur, energie en een winnende mindset in het team. Er zijn heldere KPIs op de dagelijkse outbound sales en targets worden nauwlettend gemonitord in Power BI. Door teamleden op de juiste manier te coachen en te motiveren, zorgt de Sales Lead ervoor dat ze klaar zijn om de lat (nog) hoger te leggen en targets te halen, en daarmee van QLS een marktleidend, toekomstbestendig bedrijf te maken. De Sales Lead spart regelmatig met de CEO en de CCO over de koers, waarbij ruimte is voor haar/zijn visie en input.

De Sales Lead opereert niet vanaf de spreekwoordelijke zijlijn. De rol is nauw betrokken bij de dagelijkse operatie: zij/hij draagt actief bij aan het genereren van new business en het realiseren van teamtargets. Rapporteren doet de Sales Lead direct aan de CCO, Aycan Kaya.

“Binnen QLS zijn we enorm ambitieus en zetten we alles op alles om onze doelen te behalen. Diezelfde drive moet je als Lead Account Manager ook hebben: je moet continu on top of things zijn en echt samen de organisatie verder willen bouwen.”

**Quincy Boogers,
CEO,**

Deze functie past bij een gestructureerde salesprofessional met ervaring in een dynamische organisatie waar het tempo hoog ligt. Met een can-do-mentaliteit en overtuigend leiderschap bouwt de Sales Lead aan een high-performing team dat direct bijdraagt aan de commerciële groei en het succes van QLS.





Interesse?

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

Neem contact op met Caithlyn Tschì via caithlyn.tschì@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search