

Vacature bij KPN Zakelijk

VP Sales SME



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- Waarvan meerdere jaren op directieniveau
- Ervaring met directe en indirecte saleskanalen
- Kennis van businessmodellen binnen het mkb
- Financieel en bedrijfskundig onderlegd
- Empathische verbinder
- Ondernemend

 Zoetermeer

Klanten in het SME-segment kiezen voor KPN vanwege het beste netwerk, een optimale klantbeleving en de hoogwaardige, gebundelde dienstverlening. De afgelopen jaren groeide het segment consistent – geen eenvoudige opgave in een voortdurend veranderend en complexer wordend speelveld. Die groei niet alleen consolideren, maar ook verder aanjagen: dat is de missie van de Vice President (VP) Sales SME.

Over KPN Zakelijk

KPN Zakelijke Markt bedient klanten vanuit drie segmenten: System Integrator (SI), Large & Corporate Enterprise (LCE) en Small & Medium Enterprise (SME). Binnen SME vallen de afdelingen Operations, Marketing, Products en Sales en ligt de focus op bedrijven tot maximaal zeshonderdvijftig fte, variërend van zzp'ers en small office/home office (SOHO)-bedrijven tot kleine en middelgrote ondernemingen en het mid-marketsegment.

De distributiestrategie van KPN SME is opgebouwd uit acht verschillende verkoopkanalen: Inbound, Outbound, Online, Retail, e-tail, Door2Door en een indirect netwerk van achttienhonderd partners. Dit zogeheten KPN Partner Network telt ongeveer honderd KPN-partners en zeventienhonderd RoutIT-partners. De KPN-partners opereren via een agentuurmodel (Top- of Excellence), terwijl de RoutIT-partners gebruikmaken van een White Label-model. Door samen te werken met gespecialiseerde businesspartners kunnen klanten via één aanbieder een complete ICT-oplossing krijgen.

Voor bedrijven tot dertig medewerkers zet KPN in op directe distributiekkanalen. Retail, inbound callcenters en e-commercekanalen trekken klanten naar KPN toe, terwijl outbound callcenters en Door2Door-teams proactief de markt benaderen. Met deze gecombineerde aanpak wil KPN SME zowel in marktaandeel als in waarde groeien en de dienstverlening continu vereenvoudigen en digitaliseren.





Vice President Sales SME

De Vice President (VP) Sales SME is verantwoordelijk voor het verder ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie met als doel de groei van de afgelopen twaalf kwartalen op een duurzame manier voort te zetten. Met acht distributiekkanalen ligt de focus op het vooruitdenken en het identificeren van kansen en risico's in de markt. De VP Sales houdt trends en ontwikkelingen nauwlettend in de gaten, bewaakt de balans tussen marktaandeelgroei en gezonde waardecreatie, en optimaliseert de distributiekkanalen.

Effectief stakeholdermanagement en optimale samenwerking met andere afdelingen zijn cruciaal voor succes. Zo onderhoudt de VP Sales nauw contact met Legal, Wholesale, Finance, Directie Zakelijke Markt, Large en Corporate Enterprise en M&A, en speelt een actieve rol in initiatieven om de distributie te versterken. Naast de commerciële verantwoordelijkheid stuurt zij/hij een team van tachtig fte aan – zes direct en 74 indirect – en is verantwoordelijk voor een omzet van meer dan negenhonderd miljoen euro. Ook de indirecte partnerformules vallen binnen de scope van de VP. Voor deze en de andere kanalen zet zij/hij samen met het Business Development team een effectieve go-to-marketstrategie neer, met onder meer aandacht voor training, incentiveprogramma's, support, communicatie en events.

Strategische speerpunten

Voor de komende jaren heeft Sales SME meerdere strategische prioriteiten vastgesteld, waaronder het winnen van marktaandeel in het mid-marketsegment; verdere uitbouw van e-commerce-sales en de implementatie van een meer datagedreven salesbesturing. Tegelijkertijd blijft de ontwikkeling van de salesorganisatie een belangrijk speerpunt, met een sterke focus op verdere professionalisering en talentontwikkeling. Een andere pijler is verdere groei via M&A. Ook in dit proces speelt de VP een actieve rol, onder andere door proactief overnamekansen te signaleren.

De VP Sales SME borgt een resultaatgerichte cultuur waarin samenwerking en professionalisering centraal staan. Dat vraagt om een VP die zowel een bestuurder als een ondernemer is: een 'corporate entrepreneur'. Als lid van het MT SME rapporteert zij/hij rechtstreeks aan de Executive Vice President (EVP) Sales SME, Thomas Tolsma.

"In deze rol komen strategisch denkvermogen, ondernemerschap en verbindend leiderschap samen. In een markt die voortdurend in beweging is en waar complexiteit toeneemt, breng je helderheid en rust. Met je ervaring en knowhow weet je in dit dynamische speelveld een high-performing team te creëren dat de aanhoudende groei niet alleen consolideert, maar ook versnelt."

**Thomas Tolsma,
EVP Sales SME**

De ideale kandidaat is een verbinder die de samenwerking zoekt met alle afdelingen binnen de organisatie, terwijl zij/hij als ervaren bestuurder altijd de rust bewaart. Een goed overzicht van het complexe speelveld van KPN is essentieel. Daarnaast vraagt de rol om een sterk abstractievermogen en de capaciteit om afhankelijkheden binnen en buiten de organisatie te doorgronden. Het is een uitdagende functie waarin een gedreven VP het verschil maakt voor de groei en het succes van KPN Zakelijk.





Interesse?

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



TOP OF MINDS
Executive Search