

Vacature bij MyWheels

Head of Sales



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Met commerciële groei in een B2B-omgeving
- Coachende en inspirerende leider
- Gestructureerde focus op operatie
- Sterk in het opstellen en doorrekenen van business cases
- Ervaring of affiniteit met marketing automation en online customer journeys
- Hands-on

 **Amsterdam**

Waarom een auto bezitten als we hem ook kunnen delen? In een tijd waarin files, parkeerdruk en CO₂-uitstoot blijven toenemen, zijn deelauto's een logische stap richting leefbare en duurzame steden. Precies dat is de missie van MyWheels. Om groei in de zakelijke markt verder aan te jagen, trekt de organisatie een resultaatgerichte Head of Sales aan.

Over MyWheels

Als snelstgroeijende autodeelbedrijf van Nederland werkt MyWheels aan een ambitieuze missie: van negen miljoen particuliere auto's naar een miljoen gedeelde auto's. Dat zijn er namelijk genoeg om Nederland op schone en efficiënte wijze mobiel te houden. In 2016 bestond het wagenpark van MyWheels nog 'slechts' uit honderdvijftig auto's; inmiddels zijn dat er ruim drieduizend. Sinds enkele jaren is het bedrijf marktleider in Nederland. Vanuit het kantoor in Amsterdam zet het team van vijftig collega's zich dagelijks in om het succes en de impact verder te vergroten. Met ambitieuze doelstellingen: binnen enkele jaren wil het bedrijf de vloot verdrievoudig zien.

Het concept is eenvoudig: verspreid door heel Nederland staan deelauto's klaar, waarvan bijna negentig procent elektrisch is. Via de MyWheels-app kiest de gebruiker uit de ruime keuze een geschikte auto – van kleine stadsauto tot luxe Tesla – en reserveert een beschikbaar voertuig in de buurt. Er wordt alleen betaald voor het aantal kilometers en de uren dat de deelauto gebruikt wordt. Voor wie vaker gebruikmaakt van een deelauto, zijn er verschillende abonnementen beschikbaar. Zo biedt MyWheels het gemak van een eigen auto zonder de lasten van bezit: geen parkeervergunning, verzekeringen, wegenbelasting of dure reparaties. Voordelig en praktisch voor de gebruiker, en goed voor het klimaat.

Bij MyWheels heerst een open en informele cultuur waarin collega's prettig samenwerken en betrokken zijn. Medewerkers zijn bevlogen en intrinsiek gedreven om de beste resultaten neer te zetten. Kennis delen en van elkaar leren zijn belangrijk, net als experimenteren en growth hacking om samen te bouwen aan betere, duurzamere mobiliteit.





Head of Sales

In een samenleving waarin delen steeds meer de norm is, ligt voor MyWheels de weg open voor verdere groei. Een belangrijk deel van die groei wil het bedrijf realiseren in de zakelijke markt, waar organisaties in toenemende mate kiezen voor flexibele alternatieven ten opzichte van traditionele leaseconstructies. Kortom: het momentum is er en het potentieel is groot. Om de kansen optimaal te benutten is een Head of Sales nodig die de commerciële strategie vormgeeft en uitvoert, en richting geeft aan de verdere ontwikkeling van MyWheels als resultaatgerichte en klantgedreven B2B-organisatie. Daarbij worden salesprocessen aangescherpt en strategieën voor acquisitie, retentie en partnerbeheer verder geprofessionaliseerd.

Van het opstellen en doorrekenen van business cases en klantproposities tot het bewaken van de sales-KPI's en het sluiten van deals: de Head of Sales schakelt moeiteloos tussen analyse en actie. Samen met het compacte salesteam werkt zij/hij aan een gestructureerde benadering voor kleinere organisaties, mkb-klanten, grote corporates en strategische partners. Met oog voor de commerciële dynamiek per segment begeleidt de Head of Sales het team in een effectieve aanpak voor elke doelgroep en onderhoudt zij/hij duurzame relaties met key accounts en strategische partners. Als de Head of Sales dat nodig acht, kan het team worden uitgebreid.

De begeleiding van het team gaat hand in hand met een actieve eigen rol in de commerciële uitvoering. De Head of Sales zit zelf aan tafel met (potentiële) klanten en partners, stuurt bij waar nodig en vertaalt inzichten uit marktanalyses en concurrentieonderzoek naar concrete commerciële kansen. Marketing speelt een belangrijke rol: een betere online customer journey leidt immers tot betere commerciële resultaten. De Head of Sales hoeft marketing automation flows niet zelf in te richten, maar speelt in nauwe samenwerking met het marketingteam en externe bureaus wel een belangrijke rol in het ontwikkelen van effectieve campagnes.

De Head of Sales maakt deel uit van het Extended Management Team en werkt intensief samen met de COO/CCO Claire Sipkema, aan wie zij/hij ook rapporteert. Daarnaast is er veel afstemming met collega's van marketing, finance en business development.

“De groei van de afgelopen jaren is voortgekomen uit onze enorme gedrevenheid om echt impact te maken. Nu richten we ons op de volgende fase: een commerciële, resultaatgerichte aanpak binnen de B2B-markt. Als Head of Sales breng je het strategische inzicht, de uitvoeringskracht en de energie om deze ambitie te realiseren.”

Claire Sipkema,
COO/CCO

MyWheels is een scale-up met stevige ambities en veel ruimte om te bouwen. Deze rol past bij een professional die eerder commerciële teams in een vergelijkbare context aanstuurde, daarbij de structuur en focus bracht die nodig zijn voor duurzame groei, en die ervaring en skills nu wil inzetten in een organisatie waar strategie, maatschappelijke relevantie en ondernemerschap samenkomen.





Interesse?

MyWheels 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