

Vacature Pink Elephant

CCO



TOP OF MINDS
Executive Search



Requirements

- Vanaf 12 jaar ervaring
- Aantoonbaar succes in het bouwen van een sterk presterende salesorganisatie
- Binnen een B2B-SaaS- of ICT-omgeving
- Energieke leider
- Ondernemend

 **Naarden**

In een wereld waarin IT steeds aanwezig en complexer is, ervaren veel organisaties een afstand tot technologie. Pink Elephant – onderdeel van The Digital Neighborhood – overbruggt deze kloof met IT-oplossingen en diensten die de gebruiker centraal zetten. De CCO brengt de visie, structuur en energie om van deze IT Services Provider een Nederlandse marktleider te maken.

Over Pink Elephant

Als outsourcingpartner voor modern workspace en data management heeft Pink Elephant zich stevig gepositioneerd binnen de IT-sector. Werken in de cloud biedt organisaties veel voordelen, zoals flexibiliteit, schaalbaarheid en snelheid. Tegelijkertijd ervaren veel organisaties dat IT daardoor steeds verder van ze af komt te staan. Die kloof wil Pink Elephant overbruggen. Door slimme technologie te ontwikkelen die de gebruiker centraal stelt, brengt het bedrijf IT weer dichterbij. Of het nu gaat om cloudoplossingen, AI-toepassingen of moderne digitale werkplekken: Pink Elephant zorgt dat technologie doet wat mensen nodig hebben.

Sinds 2020 is Pink Elephant onderdeel van The Digital Neighborhood (TDN). Binnen de groep is Pink Elephant verantwoordelijk voor de moderne werkplek, waarbij nauw wordt samengewerkt met zusterbedrijven op het gebied van security, data en managed hosting. Mede dankzij de overname van Data Management Professionals, specialist in storage en back-up, raakte de groei van Pink Elephant in een stroomversnelling en maakte het de stap van start-up naar scale-up. Intussen telt de organisatie 230 medewerkers – ‘Pinkers’ – en een omzet van ongeveer 75 miljoen euro, waarmee het de grootste speler is binnen TDN. Het hoofdkantoor staat in Naarden, met vestigingen in Den Bosch en Maastricht.





Chief Commercial Officer

Pink Elephant groeit in razend tempo, maar de ambities reiken verder. De markt biedt volop ruimte voor een nieuwe groeiversnelling en een volgende omzetverdubbeling. Om die potentie te verzilveren, is een krachtige commerciële leider nodig die richting geeft aan een toekomstbestendige strategie, in lijn met de ambities van TDN. De Chief Commercial Officer (CCO) versterkt het commerciële fundament van Pink Elephant en stuurt op groei met een gediversificeerde aanpak. Per propositie, vertical en klanttype vraagt dat om een doordachte strategie, telkens afgestemd op de specifieke marktdynamiek.

Het team dat de CCO aanstuurt – 25 sales- en marketingprofessionals – heeft behoefte aan meer structuur, effectiviteit en een proactievere werkwijze. Onder leiding van de CCO wordt dit team naar een hoger niveau getild. Daarbij ligt de focus onder meer op het vergroten van klantbetrokkenheid, het verbeteren van pipelinebeheer en het professionaliseren van het aanbestedingsproces voor de zorg- en gemeentemarkt. De CCO neemt het voortouw in de coördinatie van kleinere en grotere aanbestedingstrajecten die van strategisch belang zijn voor verdere groei – in nauwe samenwerking met het bid office. Maar groei hangt niet uitsluitend van tenders af: het is minstens zo belangrijk om de zichtbaarheid van Pink Elephant in de markt te vergroten en actief kansen te creëren – zowel door nieuwe klanten aan te trekken als door bestaande relaties via upsell- en renewaltrajecten te verdiepen.

Innovatieve, AI-gedreven blik

Door te investeren in kennis en vaardigheden, bouwt de CCO een toekomstbestendig en veerkrachtig commercieel team. Zij/hij is zichtbaar aanwezig in klantgesprekken, organiseert roundtables met CTO's en CIO's, en begeleidt het team in het verdiepen van klantrelaties. Ook het professionaliseren van forecasting en rapportage richting het executive team en TDN maakt deel uit van deze functie. Altijd met

een innovatieve blik, gericht op slimme, AI-gedreven processen die commerciële slagkracht vergroten.

Het commerciële team is verspreid over de locaties in Nederland en een klein team in Duitsland. De sales-, accountmanagement-, bid- en marketingteams rapporteren aan de CCO, die zelf rechtstreeks aan de CEO, Thomas Blankvoort, rapporteert.

Als energieke en verbindende leider weet de CCO het team te bewegen richting een meer proactieve benadering van de markt. Niet afwachten, maar met overtuiging naar buiten treden met scherpe, relevante propositities die naadloos aansluiten op de vraag van de consument. Bij het uitwerken van deze propositities is de CCO zelf nauw betrokken – van het signaleren van marktkansen, het aanscherpen van het aanbod tot de vertaling naar de operatie.

“De basis biedt veel mogelijkheden om verder te groeien. Wie deze uitdaging aangaat, krijgt de vrijheid om impact te maken en het commerciële succes van Pink Elephantte voorzien van haar/zijn eigen invloed en signatuur.”

Thomas Blankvoort,
CEO

Voor een ervaren commercieel leider met een bewezen track record in het bouwen van commerciële organisaties ligt er bij Pink Elephant een mooie uitdaging. Binnen deze ondernemende omgeving krijgt zij/hij alle ruimte om richting te geven aan een hernieuwde koers waarin expertise, ownership en daadkracht samenkomen – en groeikansen optimaal worden verzilverd.





Interesse?

Pink Elephant 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