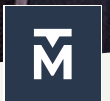


Vacature bij Worldstream

Chief Commercial Officer (cco)



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- Commercieel eindverantwoordelijke rol gehad in IT infrastructuur of tech-industrie
- Bewezen track record in het realiseren van groei en het opzetten van schaalbare sales- en marketingstructuren (zowel people als process)
- In staat om een generiek portfolio om te zetten naar een succesvolle go-to-marketstrategie
- Ervaring met technische sales en het aansturen van hoogwaardige e-commerce- of digitale marketingfunnels
- Pragmatische en hands-on mindset
- Analytisch

📍 Naaldwijk



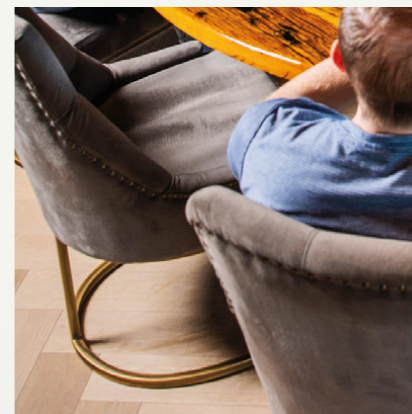
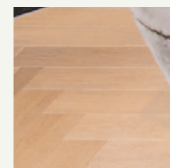
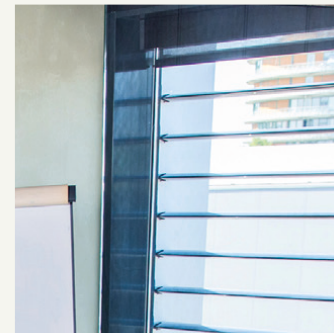
Met een sterk netwerk en deskundige ondersteuning zorgt de Nederlandse aanbieder van cloudinfrastructuur Worldstream – eigendom van PE-investeerder Freshstream – ervoor dat klanten wereldwijd 24/7 kunnen opereren. Met een scherpe commerciële visie richt de Chief Commercial Officer zich als meewerkend voorman op het professionaliseren van de snelgroeiende organisatie en het neerzetten van heldere structuren die verdere groei mogelijk maken.

Over Worldstream

Worldstream is een Nederlandse cloudinfrastructuurprovider die organisaties ondersteunt bij vraagstukken rondom IT-infrastructuur. Met eigen state-of-the-art datacenters, dedicated servers, een 10 Tbit/s+ netwerk en flexibele cloudoplossingen biedt het bedrijf betrouwbare technologie tegen een voorspelbare prijs. Klanten kunnen 24/7 rekenen op deskundige ondersteuning en krijgen gemiddeld binnen zeven minuten antwoord op hun vraag. De infrastructuur wordt mede mogelijk gemaakt door zusterbedrijf Greenhouse, dat twee moderne datacenters in Naaldwijk exploiteert die Worldstream gebruikt.

De markt waarin Worldstream opereert, is zeer concurrerend. Wereldwijde hyperscalers en sterke regionale spelers domineren al jaren het speelveld. Worldstream onderscheidt zich door de betrouwbaarheid, goede service, een uitstekend netwerk, lage latency en volledige controle over de eigen infrastructuur. Tot de klanten behoren SaaS-providers, gamingplatforms, securityspecialisten, organisaties met sterke behoefte aan regie op IT en softwarebedrijven die midden in een digitale transformatie zitten. Naast de focus op e-commerce zal Worldstream het acquireren van B2B-klanten versnellen.

De organisatie groeit dankzij een sterke engineeringcultuur, veel technische kennis en een flexibele werkwijze die snelle beslissingen en oplossingen op maat mogelijk maakt. Sinds de investering van PE-investeerder Freshstream in 2024 groeit Worldstream nog sneller. Dankzij deze steun kon het bedrijf zich richten op professionalisering, bestaande klantrelaties verdiepen, nieuwe markten aanboren en de internationale expansie verder vormgeven.





Chief Commercial Officer (CCO)

De Chief Commercial Officer (CCO) bepaalt hoe Worldstream de ingezette groeiversnelling vormgeeft en de relatie met klanten verder verdiept. Vanuit marktinzichten en klantfeedback vertaalt deze commerciële leider kansen naar heldere, uitvoerbare strategieën die zorgen voor zicht- en meetbare resultaten in conversie, klanttevredenheid en brand impact.

De functie kent drie strategische prioriteiten. Allereerst zorgt de CCO ervoor dat het e-commercekanaal verder geoptimaliseerd wordt. Daarnaast ligt de focus op het gestructureerd aantrekken van grotere klanten in het enterprise- en mid-marketsegment via het B2B-kanaal. Deze klanten kennen doorgaans langere salescycli, en via dit kanaal ontstaan ook kansen om bestaande e-commerceklanten verder uit te bouwen. Met een sterke technische sales- en adviesaanpak bouwt de CCO aan nieuwe pipelines en internationale verkoopkanalen, waarmee het fundament voor duurzame groei verder wordt verstevigd. Het derde speerpunt betreft het samenbrengen van de sales- en marketingteams tot één gestructureerde, high-performing afdeling die groei door de hele organisatie heen stimuleert.

Onder leiding van de CCO worden processen en tools continu verfijnd om datagedreven besluitvorming mogelijk te maken. Strategische klantrelaties krijgen structurele aandacht, terwijl marktinzichten direct worden vertaald naar productontwikkeling. In nauwe samenwerking met de CFO houdt de CCO zicht op pricing, marges en commerciële investeringen, zodat beslissingen goed op elkaar aansluiten.

Tegelijk ondersteunt de CCO de operationele teams bij het waarmaken van klantbeloften en het verder versterken van de servicekwaliteit.

De CCO fungeert als belangrijk gezicht naar buiten en ambassadeur van Worldstream: zij/hij onderhoudt actief contact met klanten en partners en vertegenwoordigt het bedrijf op (netwerk)events.

“ Als lid van het MT werk je nauw samen met mij om de koers van Worldstream vorm te geven. Duurzame groei en commerciële professionalisering staan daarbij voorop. Als strateeg met een hands-on mindset zorg je ervoor dat we sneller groeien in bestaande en nieuwe markten, en internationaal grote stappen zetten.”

▪ **Ruben van der Zwan, CEO**

Verantwoordelijkheid, prestaties en continue verbetering vormen de kern van de cultuur bij Worldstream. In deze dynamische omgeving bouwt de CCO verder aan het succes van het sales- en marketingteam, met oog voor de juiste balans tussen vaardigheden, samenwerking en persoonlijke ontwikkeling. Daar hoort een pragmatische leider bij die ownership neemt, verder kijkt dan strategie en hands-on te werk gaat als de situatie daarom vraagt. Doorzettingsvermogen en veerkracht zijn onmisbaar, net als de ambitie om te winnen en zichtbare impact te maken.





Interesse?

Worldstream 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