

Vacature bij Koninklijke Otolift

# Head of International B2B Sales



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In B2B sales
- Strategisch en hands-on
- Ervaring met dealers, franchisers of een ander partnermodel
- Tactische people manager en stakeholdermanager

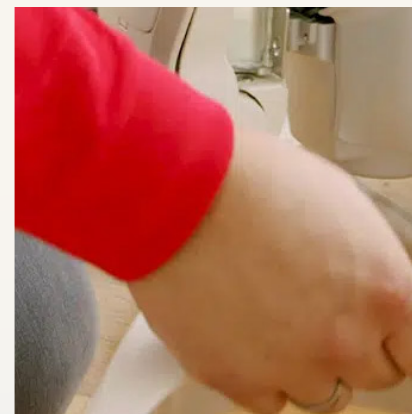
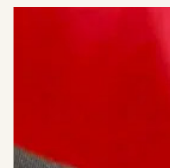
 **Schoonhoven**

**Koninklijke Otolift is wereldwijd de toonaangevende producent van hoogkwalitatieve trapliften, actief in meer dan veertig landen. Het ondernemende bedrijf groeit snel, onder meer in Azië. Om de internationale positie verder uit te bouwen, richt de Head of International B2B Sales zich op het versterken van het strategische dealernetwerk.**

# Over Koninklijke Otolift

In 1891 startte ondernemer Otto Ooms een grofsmederij. Ruim 130 jaar later is die bescheiden grofsmederij uitgegroeid tot de grootste trapliftleverancier van Nederland – sinds 2016 met koninklijk predicaat – en als internationale speler actief in ruim veertig landen. Alle trapliften worden in de eigen fabrieken in Bergambacht geproduceerd, waar ook het hoofdkantoor en de showroom gevestigd zijn. Vervolgens worden ze verkocht via drie kanalen: direct, via dealers of via gemeenten, of een combinatie daarvan. Dankzij de trapliften van Otolift kunnen mensen langer thuis blijven wonen, een maatschappelijke waarde waar het bedrijf met recht trots op is.

Otolift beweegt zich in een veelzijdig commercieel landschap. In Nederland en andere thuismarkten zoals Frankrijk, België, Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk verkoopt het bedrijf direct aan consumenten, terwijl het in markten als Duitsland, Oostenrijk en delen van Azië met dealers werkt. Voor nieuwe markten wordt een modulair en schaalbaar distributiemodel gehanteerd. De ambities zijn groot: de komende vijf tot zeven jaar wil Otolift opnieuw verdubbelen, vooral door bestaande markten verder te optimaliseren en nieuwe markten succesvol op te bouwen.







# Head of International B2B Sales

**De Head of International B2B Sales is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitrollen van een strategie voor een van de belangrijkste groeikanalen van het bedrijf: het dealernetwerk. Dit netwerk bestaat uit een groot aantal dealers verspreid over diverse landen en biedt aanzienlijke kansen voor verdere expansie. De rol start met het volledig in kaart brengen van het huidige speelveld: welke dealers presteren goed, waar ligt groeipotentie, met welke partners werkt de organisatie het beste samen en waar kunnen keuzes worden gemaakt om relaties te optimaliseren.**

Op basis van deze inzichten bepaalt de Head of International B2B Sales per land en per dealer schaalbare strategie. In nauwe samenwerking met Jasper van Orden, CCO ontwerpt deze professional een benadering die ruimte biedt voor lokale verschillen en tegelijkertijd een consistente aanpak mogelijk maakt. Marketing moet hierin een bepalende rol krijgen: dealers dienen actief begeleid en getraind te worden om zich in de markt te positioneren, zich te differentiëren en optimaal rendement te behalen. Bij de ontwikkeling hiervan denkt de Head of International B2B Sales proactief mee, onder andere over de juiste marketingmaterialen en -middelen.

Die proactiviteit is kenmerkend voor de koers die Otolift onder leiding van deze manager gaat varen. De Head of International B2B Sales is niet alleen de persoon die het plan uitstippelt, maar dat ook zelf proactief naar de dealers toebrengt. Tact en people skills zijn essentieel om zijn/haar team mee te krijgen in een meer gestructureerde aanpak. In de praktijk betekent dit dat deze persoon regelmatig naar dealers in binnen- en buitenland reist om samen strategieën te finetunen en new business te genereren.

” *Het B2B-kanaal biedt mooie groeikansen die we optimaal willen verzilveren. In deze rol neem je de regie over een B2B-groeistrategie en versterk je via een effectief dealernetwerk onze positie in bestaande en nieuwe markten, met duidelijke kaders, KPI's en meetbare resultaten.*”

▪ **Jasper van Orden, Chief Commercial Officer**

Dit is een rol voor een salesprofessional die B2B-strategie actief naar resultaten vertaalt, zelf met dealers om tafel gaat en de gekozen koers hands-on uitrolt. Analyses maken om continu groeikansen te ontdekken en het speelveld te doorgronden horen daarbij, net als een sterke en empathische persoonlijkheid om het team en de dealers effectief en constructief mee te nemen in de nieuwe manier van werken.







# Interesse?

Koninklijke Otolift werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.  
Neem contact op met Gijs Millaard via [gijs.millaard@topofminds.com](mailto:gijs.millaard@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt.



**TOP OF MINDS**  
Executive Search