

Vacature bij Zibber

Chief Revenue Officer

Zibber



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Track record in het realiseren van sales- en omzetgroei
- Ruime kennis van commerciële processen in transactionele businessmodellen
- Extraverte leider die mensen verbindt en in beweging brengt
- Ervaring in een start-up of scale-up

 Eindhoven

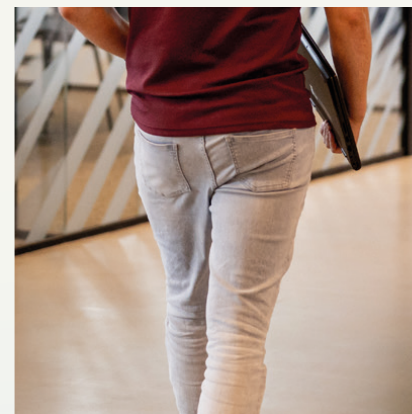
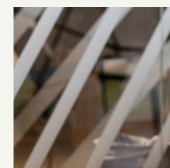
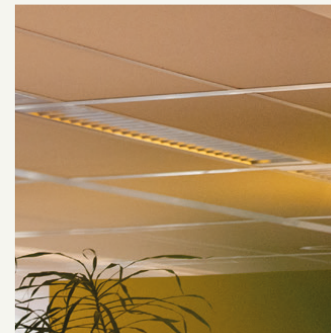
Achter elke succesvolle woningpresentatie staat Zibber. Met sterke visuele content, duidelijke plattegronden en meetrapporten helpt de PE-backed organisatie makelaars in Nederland, België en Duitsland om woningen sneller te verkopen. De Chief Revenue Officer transformeert de huidige transactionele business tot een datagedreven, schaalbare salesmachine.

Over Zibber

Zibber begon in 2010 met twee ondernemers met een camera en een goed idee: makelaars helpen woningen sneller en beter te presenteren op Funda. Mooie fotografie, duidelijke plattegronden en meetrapporten maken vaak het verschil tussen een woning die snel of juist minder snel verkocht wordt. Vijftien jaar later is Zibber met een marktaandeel van 35 procent overtuigend marktleider in Nederland. Het bedrijf telt 250 medewerkers en werkt dagelijks samen met duizenden makelaars in Nederland, België en Duitsland.

Sinds de zomer van 2025 leidt Samir Zahoer het bedrijf als CEO. Onder zijn aansturing richt Zibber zich op een toekomst waarin eenvoud, snelheid en betrouwbaarheid het fundament vormen voor duurzame klanttevredenheid. Het bedrijf blijft zich ontwikkelen als go-to mediapartner voor makelaars, waarbij technologie en slimme processen hun werk continu makkelijker, sneller en betrouwbaarder maken. Zo is Zibber de stille kracht achter succesvolle woningpresentaties: innovatief, hassle-free en betrouwbaar.

In 2022 stapte PE-investeerder Mentha Capital in, wat de groeiambities van Zibber een flinke impuls gaf. Na verschillende strategische overnames in Nederland ligt de focus nu op organische groei. Ook in Duitsland en België laat de groeicurve een stijgende lijn zien.





Chief Revenue Officer (CRO)

De Chief Revenue Officer (CRO) bouwt de high-performing commerciële organisatie waarmee Zibber de ambitieuze groeiplannen kan realiseren. De rol draait om het vergroten van het marktaandeel, het versterken van klanttevredenheid en het realiseren van duurzame groei in Nederland, België en Duitsland. De scope van de rol behelst sales, marketing en customer support, met een duidelijke focus op strategie, uitvoering en people management.

De doelgroep van Zibber is helder afgebakend: makelaars in Nederland, België en Duitsland. Deze markt heeft de organisatie haarscherp in beeld, waardoor men precies weet waar het onbenutte potentieel zich bevindt. Wat nodig is, is een schaalbare commerciële strategie waarmee nieuwe makelaars worden aangesloten en relaties met bestaande klanten worden verdiept. Die strategie geeft de CRO vorm, op basis van heldere klantsegmentatie, sterke performance marketing en gestructureerde salesflows. Zij/hij brengt de waardepropositie van Zibber krachtig over de Bühne, voortdurend lettend op de juiste balans tussen prijs, dienstverlening, klanttevredenheid en ontwikkelingen in de markt. Samen met de CEO is de CRO een complementair duo dat de koers bepaalt, met sterke groei in sales en omzet als tastbaar resultaat.

Succes in deze rol vraagt om meer dan visie alleen; people management is minstens zo belangrijk. De CRO beschikt over de persoonlijke en leiderschapsvaardigheden – verbindend, inspirerend en energiek – om teams mee te nemen in nieuwe commerciële processen. Zo ontstaat een voorspelbare, schaalbare salesmachine die bestaande en nieuwe klanten langdurig aan de organisatie bindt. Het team van de CRO telt bijna 25 mensen: vijftien in het customer success team, zeven accountmanagers (vijf in Nederland en twee in België) en een tweekoppig marketingteam. Onder leiding van de CRO ontwikkelen deze teams zich tot een

highperforming organisatie, waarin samenwerking, data en technologie de basis vormen voor duurzame commerciële groei.

” Om onze groeiambities waar te maken, moeten we betrouwbaar blijven, de juiste prijsstelling hanteren en snel inspelen op marktontwikkelingen. Als CRO ontwikkel je het slimme, schaalbare salesmodel dat dit mogelijk maakt en neem je het sales-, marketing- en customer success-team mee in deze step up.”

▪ **Samir Zahoer, CEO**

Deze rol past bij een CRO met een bewezen track record in het bouwen van sterke salesorganisaties. Iemand die het spel van transactionele groei doorziet en teams kan motiveren om operationeel en commercieel te excelleren. Ervaring binnen een tech- of softwareomgeving of een vergelijkbare commerciële setting biedt een stevige basis. Maar wat in deze rol het verschil maakt, zijn de persoonlijke skills en de cultural fit: een verbindende leider met een energieke, pragmatische stijl kan in deze organisatie veel impact maken.





Interesse?

Zibber werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search