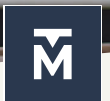


Vacature bij Whitevision

Chief Commercial Officer (cco)



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- In commercieel eindverantwoordelijke rollen
- Binnen SaaS
- Ervaring in een PE-omgeving met een actieve buy-and-buildstrategie
- Strategisch en hands-on
- Bereid om met enige regelmaat te reizen

 Breda

Whitevision is een snelgroeiend SaaS-bedrijf dat organisaties helpt repeterend werk te automatiseren. Het instappen van Main Capital in 2024 markeerde de start van een actieve buy-en-buildstrategie gericht op internationale groei. In deze dynamische context ontwikkelt de CCO schaalbare commerciële processen en bouwt een high-performing team, waarmee de organisatie in Europa en de VS marktleider in Intelligent Document Processing (IDP) wordt.

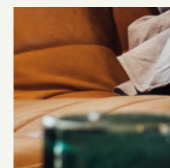
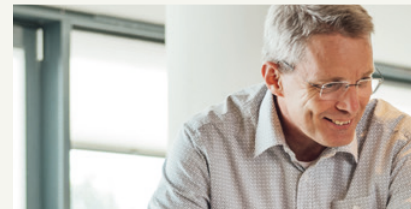
Over Whitevision

Sinds 2005 werkt Whitevision aan een duidelijke missie: het verminderen van eentonig en repetitief werk. Het SaaS-bedrijf ontwikkelt slimme, schaalbare en betrouwbare tools voor factuurverwerking en documentautomatisering, waardoor complexe processen eenvoudiger worden. Zo houden medewerkers plezier in hun werk en hebben ze meer tijd voor werkzaamheden waarmee ze het verschil kunnen maken.

Vanaf de oprichting heeft het bedrijf technologie ontwikkeld die zich richt op schaalbaarheid, betrouwbaarheid en naadloze integratie met ERP-systemen. Er wordt nauw samengewerkt met diverse partners. Vandaag de dag maken meer dan 32.000 organisaties gebruik van de tools van Whitevision, goed voor de verwerking van twintig miljoen documenten per jaar. Ter illustratie: dat zijn zo'n 2,5 miljoen documenten per maand, ruim 125.000 per werkdag en bijna vier documenten per seconde. De organisatie wordt nog altijd geleid door oprichter Frank de Wit, sinds 2024 onder de vleugels van Main Capital Partners als grootaandeelhouder. Vanuit kantoren in Breda, Zoetermeer en De Goorn werken ruim 110 medewerkers aan de verdere ontwikkeling en toepassing van de slimme oplossingen. Dat doen ze in een cultuur gebouwd op vier kernwaarden: betrokken, ambitieus, respectvol en daadkrachtig.

Actieve buy-and-buildstrategie

Met de steun van Main Capital wil de Whitevision Group de komende jaren nationaal en internationaal stevig doorgroeien. Tegen 2030 wil het bedrijf honderd miljoen documenten volledig geautomatiseerd verwerken en uitgroeien tot een toonaangevende speler in het Intelligent Document Processing (IDP)-domein in Europa en de Verenigde Staten. Main Capital staat bekend als een toonaangevende internationale software-investeerder die in hoog tempo acquisities doet en groei versnelt. Deze strategie wordt ook bij de Whitevision Group ingezet om de groei en marktpositie te versterken.





Chief Commercial Officer (CCO)

Het instappen van Main Capital Partners in 2024 markeerde voor Whitevision het begin van een nieuwe groeifase, sterk gericht op nationale en internationale expansie. Aan de basis van die groei staat een toekomstbestendige commerciële organisatie die deze expansie kan bijhouden en actief aanjaagt. De Chief Commercial Officer (CCO) is de architect en drijvende kracht achter deze basis.

De CCO geeft leiding aan het Sales- en Marketingteam – samen bijna twintig professionals, verantwoordelijk voor alle landen waar Whitevision opereert – en ontwikkelt de structuren en processen die verdere groei mogelijk maken en versnellen. Dat vereist een scherpe commerciële visie in combinatie met een flexibele aanpak: elke integratie vraagt om maatwerk. Onder leiding van de CCO worden commerciële processen gestroomlijnd, producten geïntegreerd en werkwijzen afgestemd, waardoor een schaalbare en consistente werkwijze gewaarborgd is.

Strategische partners vormen een belangrijke pijler in het succes en de commerciële groei. Dankzij de samenwerking met Whitevision kunnen deze partners hun klanten volledig geïntegreerde oplossingen bieden. De CCO onderhoudt deze nationale en internationale partnerschappen op prettige, constructieve wijze en verkent tegelijkertijd nieuwe samenwerkingsmogelijkheden. Daarnaast blijft de eigen marketing een essentieel onderdeel van de commerciële strategie.

” In deze functie draait alles om het versnellen van de groei van Whitevision Group. Onze ambitie is groot: een leidende speler worden in Europa en de VS. Met een actieve buy-and-buildstrategie zetten we flinke stappen in die richting. Jij zorgt ervoor dat onze commerciële processen, producten en teams schaalbaar zijn, zodat we deze ambitie kunnen realiseren.”

▪ **Frank de Wit, CEO**

Deze rol past bij een energieke, empathische CCO die strategisch inzicht combineert met operationele daadkracht en goed gedijt in een dynamische omgeving waar het hands-on karakter van mkb samenkomt met het tempo en de druk van private equity. Door visie en uitvoering effectief samen te brengen, stuwt deze professional de commerciële groei van de Whitevision Group steeds verder aan.





Interesse?

Whitevision 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