

Vacature bij Essent

Sales Director

essent



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar werkervaring
- Waarvan meer dan 10 jaar in commerciële leiderschapsrollen
- Aantoonbare resultaten in acquisitie, retentie en loyaltyprogramma's, met meetbare impact op klantengroei en CLV
- Evaring met abonnementsmodellen
- Diepgaande kennis van de digitale klantreis en omnichannel verkoop
- Expertise in digitale marketing en het gebruik van data en AI voor commerciële optimalisatie
- Natuurlijke focus op talentontwikkeling en groei van medewerkers
- Sterke verandermanager met een frisse, salesgedreven blik op de markt

 Den Bosch

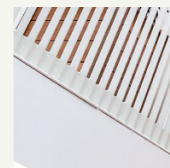
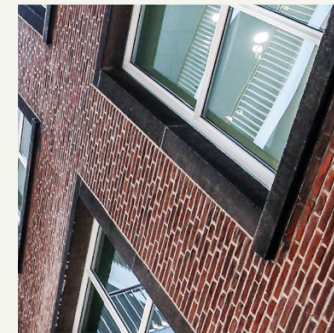
Door de energietransitie heeft sales in de energiewereld een andere dynamiek gekregen. Nieuwe spelers en toenemende concurrentie maken het speelveld complexer, terwijl commerciële kansen inmiddels verder reiken dan het afsluiten van energiecontracten alleen. De Sales Director bij Essent leidt de optimale klantreis en verankert een commerciële mindset, waardoor zowel de waarde van klanten als de commerciële impact wordt vergroot.

Over Essent

Essent wacht niet op een duurzame toekomst, maar zet zich daar vandaag al actief voor in. Dagelijks voorziet het bedrijf meer dan drie miljoen particuliere en zakelijke klanten van elektriciteit en gas. Dat gaat veel verder dan levering alleen: Essent ondersteunt klanten actief in de energietransitie, van het verlagen van energieverbruik tot het kleinschalig opwekken van eigen energie. Vanuit verschillende Nederlandse kantoren werken ongeveer 1350 'Essenters' aan de Europese energietransitiedoelen. Focus, ownership en discipline vormen de basis van dit succes, aangevuld met slimme en innovatieve samenwerking – al meer dan honderd jaar.

De organisatie bestaat uit twee business units: Energy Retail en Essent Infrastructure Solutions. Energy Retail verzorgt het duurzaam en efficiënt in- en verkoopbeheer van stroom en gas en ondersteunt klanten bij het verduurzamen van hun woning. Essent richt zich daarbij steeds meer op digitale oplossingen en smart energy management waarmee klanten geholpen worden hun energie slimmer te monitoren en te sturen. Essent Infrastructure Solutions ontwerpt, realiseert en beheert duurzame en innovatieve energieoplossingen op het gebied van warmte-koudenetten, waterstof, mobiliteit en energieopslag. Dit wordt gedaan voor industrie, bedrijventerreinen en steden.

Essent maakt deel uit van de E.ON Group, een van de grootste energiebedrijven van Europa, waar ook merken als Energiedirect en Vandebron onder vallen. Duurzaam leiderschap is een speerpunt: de groep wil in 2040 volledig CO2-neutraal zijn.





Sales Director

De veranderende energiewereld heeft direct invloed op de manier waarop sales wordt vormgegeven. Waar de focus vroeger vooral lag op het afsluiten van energiecontracten, hoort daar nu ook energieopwek, -opslag, eigen handel en het slim aansturen van energiestromen bij. De commerciële aandacht ligt op het opbouwen en onderhouden van een gezonde klantbasis met mogelijkheden voor cross- en upsell, terwijl tegelijkertijd een balans wordt gezocht tussen korte- en langetermijnwaarde. Thema's als omnichannelstrategie, het ontwikkelen van partnerships en de inzet van data en AI spelen hierin een steeds grotere rol.

In dit dynamische speelveld neemt de Sales Director een prominente rol in. Zij/ hij is verantwoordelijk voor de sales- en online marketingstrategie van Essent en Energiedirect. De scope bestrijkt het volledige traject van acquisitie, retentie en loyalty, inclusief de vertaling naar meetbare (MTP-)doelstellingen en het realiseren van duurzame groei in commerciële volumes, omzet en marktaandeel.

Als leider van de volledige 'Ik Koop'-klantreis optimaliseert de Sales Director de waarde van bestaande klanten en versterkt de loyaliteit. Een optimaal ingerichte digitale klantreis is essentieel om de CLV maximaal te benutten. Door de kanaalmix scherp vorm te geven en omnichannelprestaties te verbeteren, worden cross-sellmogelijkheden optimaal benut. Klanten kiezen daardoor niet voor één, maar voor meerdere producten van het volledige Essent-portfolio.

De Sales Director overziet alle commerciële activiteiten voor energieoplossingen, zoals zonnepanelen, thuisbatterijen en EV-laadpunten, en bouwt de organisatiecapaciteit op om deze succesvol te ondersteunen. Zij/hij begeleidt commerciële lanceringen en bewaakt de volledige klantreis, van technische voorbereiding tot en met het ondertekende aanbod. Door digitalisering, automatisering en geavanceerde

personalisatie worden sales journeys, lead generation, nurturing, campagnes en forecasting voortdurend geoptimaliseerd, ondersteund door AI-gedreven analyses. Die innovatieve, AI-gedreven blik op de markt onderscheidt deze professional; de Sales Director is voortdurend op zoek naar manieren om slimmer, digitaler en efficiënter te werken. Tegelijkertijd zijn ook de offline kanalen waarin persoonlijk, face-to-face contact met de klant centraal staat, een belangrijk focusgebied. Ook die fysieke klantreis moet perfect ingericht zijn en naadloos aansluiten op de behoeften van de consument.

Het commerciële team telt meer dan 350 fte. Als empathische, overtuigende verandermanager leidt de Sales Director dit team door veranderingen en biedt tegelijkertijd stabiliteit – in een cultuur waarin samenwerking, innovatie en continue ontwikkeling voorop staan. Daarnaast onderhoudt zij/hij contact met belangrijke interne stakeholders en externe salespartners, zoals MediaMarkt, Hof en Improvers.

„ *Als Sales Director benut je het volledige commerciële potentieel van ons portfolio om klanten meer te bieden dan energie alleen – en zo versnellen we samen de weg naar een duurzame toekomst. Dat typeert sales bij Essent: commercie in het hart van de energietransitie.* ”

▪ **Boudewijn den Herder, Chief Commercial Officer**

De Sales Director formuleert een heldere visie die aansluit bij zowel de purpose van Essent als de behoeften van de klant. Door ambitieuze doelen te stellen en eigenaarschap te stimuleren, bouwt deze leider een high-performing team, waarin tegelijkertijd volop aandacht is voor de mensen zelf. Successen worden gevierd en prestaties gewaardeerd, waardoor het team gezamenlijk bijdraagt aan de commerciële en duurzame ambities van Essent.





Interesse?

Essent werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marlies Hoogvliet via marlies.hoogvliet@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search