

Vacature bij 2theloo

Chief Commercial Officer (cco)



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In internationale sales
- Binnen retail of services
- Directie-ervaring, bij voorkeur in een ondernemende PE-omgeving
- Bewezen track record in dealmaking op C-level niveau
- Strategisch
- Hands-on en executiegericht
- Begrip van of affiniteit met complexe tender

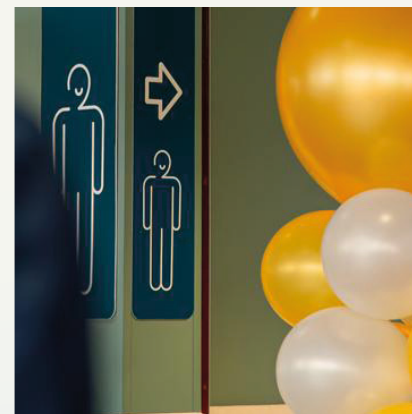
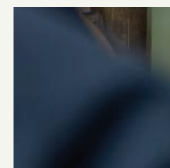
📍 Amsterdam

Een schoon toilet onderweg is geen luxe, maar een basisbehoefte. Met hun premium toiletconcept en de steun van PE-investeerder Avedon veranderde 2theloo de markt en groeide uit tot Europees marktleider. Het bedrijf staat aan de vooravond van een nieuwe groeifase. Door new business development, bestaande partnerships te verdiepen en tenders te winnen, versnelt de CCO de internationale expansie.

Over 2theloo

2theloo is ontstaan vanuit een eenvoudige maar krachtige missie: een verrassend aangename en comfortabele toiletbreak bieden, voor iedereen, op elk moment. Vanuit dit innovatieve idee groeide het bedrijf uit tot een toonaangevende Europese speler met meer dan 180 locaties in acht landen. Jaarlijks maken ruim 45 miljoen bezoekers gebruik van de faciliteiten, die zich bevinden op strategische plekken zoals tankstations, treinstations en drukke stadscentra.

Het bedrijf biedt twee verschillende concepten aan. Enerzijds het 'Full Service Concept', waarbij het complete 2theloo-concept wordt geïmplementeerd, en anderzijds een concept waarin 2theloo specifiek 'Access Solutions' levert voor bestaande toiletgroepen. Deze laatste tak richt zich op geavanceerde toegangstechnologie – zoals slimme turnstiles – voor partners die hun eigen faciliteiten willen optimaliseren. Het full service-concept kent twee operationele modellen: volledig in eigen beheer of uitgevoerd door partners. Dankzij deze combinatie van een onderscheidend full-service concept en innovatieve technologische oplossingen bedient 2theloo al jarenlang grote internationale partners zoals Shell, TotalEnergies en diverse spoorwegmaatschappijen. Daarnaast werkt de organisatie steeds vaker samen met retail- en F&B-partijen zoals McDonald's voor de (betaalde) toegang tot hun toiletten.





De organisatie kenmerkt zich door een pragmatische en ondernemende cultuur, waarin korte lijnen en snelle besluitvorming de norm zijn. Het hoofdkantoor in Amsterdam weerspiegelt de energie van een scale-up waar resultaat centraal staat. Daarnaast zijn er kantoren in Parijs en Barcelona die de operationele activiteiten in Frankrijk en Spanje aansturen. Sinds 2013 wordt de groei van 2theloo ondersteund door Avedon Capital Partners. Met een sterke financiële basis – de EBITDA groeide in korte tijd naar vijf miljoen euro – en verlengde contracten met business partners op iconische locaties, staat het fundament stevig. Daarmee is 2theloo goed gepositioneerd om de leidende positie verder te versterken en nieuwe markten te betreden.



Chief Commercial Officer (CCO)

2theloo bevindt zich in een cruciale fase van waardecreatie en expansie. Waar de focus voorheen lag op het optimaliseren van bestaande locaties, verschuift het zwaartepunt nu naar versnelde groei via new business. De Chief Commercial Officer (CCO) treedt toe tot de directie en krijgt de volledige verantwoordelijkheid voor de commerciële strategie en executie. Dit is een positie voor een commercieel leider die energie haalt uit het najagen en sluiten van deals en het winnen van complexe tenders.

De CCO is de schakel die de legio kansen in de markt verzilvert, enerzijds door tenders te winnen, anderzijds door vooral de Turnstile-as-a-Service-propositie sterker in de markt te positioneren. Deze propositie biedt volop kansen voor groei, vertaald naar een ambitieuze doelstelling: elk jaar minimaal vijftig nieuwe installaties realiseren bij onder meer retailers en tankstations. Dit kan via cross- en upsell bij bestaande partners in Nederland, uitbreiding naar buitenlandse markten via Nederlandse partners of door volledig nieuwe partijen aan te trekken. Om dit te realiseren, combineert de CCO een 'hunter'-mentaliteit met een gestructureerde aanpak, waarmee zij/hij in binnen- en buitenland white spots identificeert en hands-on new business genereert.

Die ondernemende en daadkrachtige mindset verankert de CCO effectief in het team, dat daardoor planmatiger en proactiever gaat werken. Met als resultaat: een snellere verkoopdynamiek en meer geconverteerde leads. Innovatie speelt hierbij een belangrijke rol: de CCO kijkt voorbij traditionele verdienmodellen en ontwikkelt nieuwe inkomstenstromen, bijvoorbeeld via advertentiemogelijkheden op locatie of datagedreven loyaltyprogramma's.

Naast sales is het binnenhalen van grootschalige partnerships en tenders, zoals die aan snelwegen met petrolpartijen of op het spoor met de Nederlandse Spoorwegen en de Franse SNCF, eveneens een speerpunt. De trajecten zijn complex en kennen doorgaans

lange doorlooptijden. De CCO benadert deze trajecten met een commercieel doortastende aanpak, in nauwe samenwerking met de CEO. Ervaring met (complexe) tenders is daarom geen harde eis; de organisatie beschikt over de benodigde kennis en iemand met een leergierige houding kan dit snel oppakken. Tot slot vallen ook marketing, formatmanagement en de doorontwikkeling van de turnstile-technologie binnen de scope van de CCO.

Bij dit alles wordt de CCO ondersteund door een compact team, bestaande uit onder meer new business managers, een formulemanager en een marketing- & communicatiespecialist. Zij/hij werkt nauw samen met de CEO, COO en CFO en rapporteert regelmatig aan de aandeelhouders. Als trotse ambassadeur van de typische 2theloo-cultuur zet deze persoon zich als directielid in om het bedrijf naar een nieuwe fase van groei en winstgevendheid te leiden.

” *Dit is een rol voor iemand die new business ademt. Een professional die niet alleen de strategie op papier zet, maar zelf de markt in gaat om de deal te sluiten. De CCO brengt ‘sales eagerness’ en sterke boardroom presence.*”

▪ **Chris Meijers, CEO**

Deze positie past bij een Chief Commercial Officer die zich thuis voelt in een internationale, resultaatgerichte omgeving en strategisch inzicht moeiteloos weet te vertalen naar hands-on actie en klinkende commerciële resultaten. De ideale kandidaat begrijpt de dynamiek van een PE-omgeving en combineert een scherpe, analytische blik met een onstuitbare drive om succesvol te zijn. Met de juiste skills en drive kan deze CCO op directieniveau impact maken en het succesverhaal van een Europese marktleider verder vormgeven – inclusief mogelijkheid tot participatie.





Interesse?

2theloo werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Janko Klaijssen via janko.klaijssen@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search