

Vacature bij Essent

Sales Director

essent



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar werkervaring
- Meer dan 10 jaar ervaring 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**

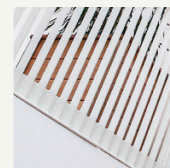
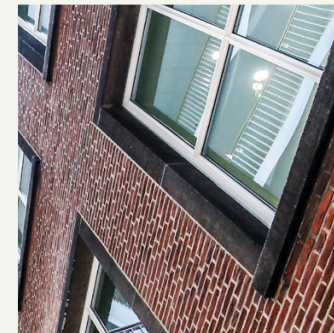
Essent wacht niet op een duurzame toekomst, maar zet zich daar vandaag al actief voor in. Een optimaal ingerichte digitale klantreis is essentieel om de Customer Lifetime Value maximaal te benutten. De Sales Director leidt deze klantreis en verankert een commercieel gedreven mindset, waardoor zowel de waarde van klanten als de commerciële en duurzame impact wordt vergroot.

Over Essent

Dagelijks voorziet Essent meer dan drie miljoen particuliere en zakelijke klanten van elektriciteit en gas. Maar het gaat niet alleen om levering: 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 drie business units: Energy Sales & Markets (ES&M), Future Energy Home (FEH) en Energy Infrastructure Solutions (EIS). ES&M, de grootste unit, verzorgt het duurzaam en efficiënt in- en verkoopbeheer van stroom en gas. FEH helpt klanten hun woningen te verduurzamen, in samenwerking met externe installateurs. Tot slot biedt EIS slimme oplossingen voor de verwarming en koeling van huizen en gebouwen.

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 Sales Director is verantwoordelijk voor de sales- en marketingstrategie van Essent en EnergieDirect. De scope bestrijkt het volledige traject van acquisitie, retentie en loyalty, 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. 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.

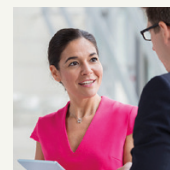
De Sales Director overziet alle commerciële activiteiten voor energieoplossingen, zoals zonnepanelen, thuisbatterijen en EV-laadpunten, en bouwt de organisatiecapaciteit op om deze succesvol te ondersteunen. Zij/hij begeleidt commerciële lanceringen en bewaakt de volledige klantreis, van technische voorbereiding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

Het commerciële team dat de Sales Director aanstuurt, telt meer dan 150 fte. Als empathische, overtuigende verandermanager leidt de Director het 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.

”*Essent staat midden in de energietransitie. Deze rol benut 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.*”

▪ **Boudewijn den Herder, Chief Sales 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 zij/hij een high-performing team, waarin tegelijkertijd volop aandacht is voor de mensen zelf. Successen worden gevierd, prestaties gezien en het teamgevoel versterkt, zodat het hele 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