

Vacature bij QLS

General Manager Belgium



Passie voor e-commerce



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- In supply chain of logistieke dienstverlening
- Ervaring met het professionaliseren en opschalen van salesteams
- Sterke focus op executie en resultaat
- Daadkrachtige verandermanager
- People skills

 Dordrecht

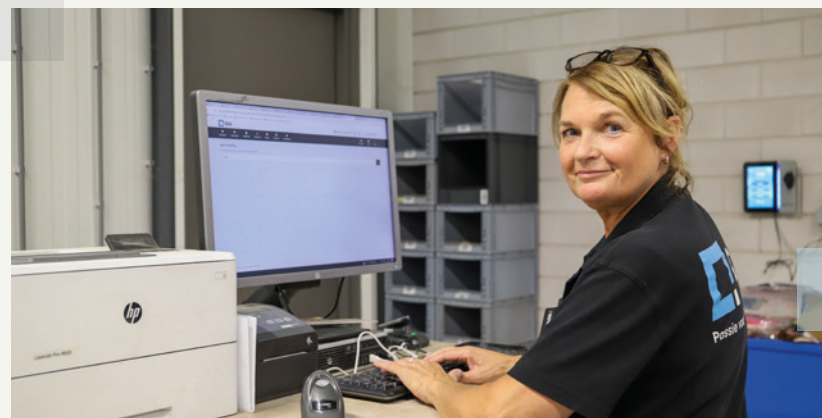
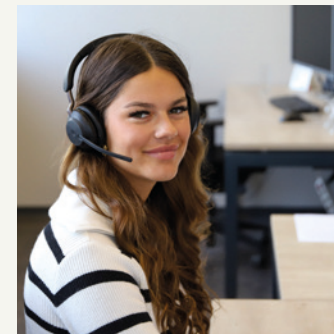
QLS is de ultieme one-stop shop voor webshops. Sinds 1990 groeide de onderneming – met steun van PE-investeerder Waterland – tot een innovatieve speler met de wendbaarheid van een scale-up, de slagkracht van een corporate en de betrokken cultuur van een familiebedrijf. In 2024 werd het Belgische ShopWeDo overgenomen. De General Manager ontketent de volgende groeifase van deze Belgische marktleider.

Over QLS

Ruim dertig jaar geleden begon QLS als lokaal DHL-depot in een garage in Dordrecht. Anno 2025 is het bedrijf een toonaangevende speler in de logistieke e-commercesector. Met diensten op het gebied van fulfilment, pakketbezorging en softwareoplossingen verwerkt het team van ruim 350 medewerkers jaarlijks miljoenen orders voor meer dan 1500 webshops.

Als voorloper op het gebied van data en technologische ontwikkelingen opende QLS in 2022 een geavanceerd fulfilmentcenter met een volledig geautomatiseerd opslag- en orderverwerkingssysteem. Twee jaar later volgde een tweede AutoStore-installatie, waarmee QLS tot de eerste Europese fulfilmentcentra behoort die zowel kleine als grote bakken kunnen verwerken. Hierdoor kan het bedrijf nog meer producten geautomatiseerd opslaan en bestellingen nog sneller en voordeliger versturen. En duurzamer bovendien: doordat de slimme inpakmachines lucht uit de pakketjes halen, wordt de CO2-uitstoot aanzienlijk verminderd.

Overname ShopWeDo Sinds PE-investeerder Waterland in 2023 aan boord kwam, richt QLS zich vol overtuiging op verdere technologische innovatie en internationale expansie, met een helder doel: de grootste fulfilmentsspeler van Europa worden. De samenwerking markeerde het startschot voor de internationale groeistrategie; in 2024 werd het Belgische ShopWeDo overgenomen. Deze onderneming ondersteunt al vijftien jaar Belgische (mkb-)bedrijven bij het opzetten, uitbouwen en professionaliseren van hun online activiteiten.





General Manager Belgium

QLS heeft de blik stevig op de toekomst gericht. Onder de vleugels van investeerder Waterland groeide de organisatie in rap tempo: de jaaromzet steeg van 79 naar 150 miljoen euro in 2024. Met de overname van ShopWeDo krijgt die groei een nieuwe impuls. De komende periode draait om het uitbouwen van ShopWeDo tot een succesverhaal van hetzelfde kaliber als QLS. Dat is de belangrijkste missie van de General Manager. ShopWeDo is een gevestigde naam in België, met een sterke positie in de markt en een solide klantbasis.

Tegelijkertijd legde de overname door QLS ook enkele pijnpunten bloot, met name op het gebied van sales, klanttevredenheid en in het team. Met een jaaromzet van vijftien miljoen euro en enorm veel marktpotentie is er ruimte om de omzet te verdrievoudigen. Daarvoor is een daadkrachtige General Manager nodig die structuur en energie brengt en de succesformule van de Nederlandse moederorganisatie succesvol implementeert in België, uiteraard in nauwe afstemming met de Nederlandse Sales Director. Rapporteren doet de General Manager rechtstreeks aan de CEO van QLS, Quincy Boogers.



” Bij QLS heerst een mentaliteit van aanpakken en dóórpakken. Die slagvaardigheid en energie willen we ook in België voelbaar maken. Als General Manager breng resultaatgerichtheid en ondernemingszin samen met oog voor mensen en cultuur, en weet je zo beweging te creëren die blijvend is.”

▪ Quincy Boogers, CEO

Commerciële focus

Het team van ShopWeDo bestaat uit zo'n 55 medewerkers, waarvan veertig in het warehouse en vijftien op het kantoor in Mechelen. Daar werken specialisten in sales, marketing, business development, accountmanagement en customer service. Voor deze medewerkers is de General Manager direct verantwoordelijk; de collega's in de loods worden aangestuurd door een Operations Manager. Het team op kantoor is een hechte groep met veel kennis van de markt, maar de energie die hoort bij een groeifase mag weer voelbaar worden. Waar nodig breidt de General Manager het team uit om de organisatie te versterken. Daarbij ligt de focus vooral op het verankeren van een meer proactieve, resultaatgerichte mindset van het salesteam, accuratere opvolging van leads en het borgen van een cultuur waarin men voortdurend op zoek is naar meetbare verbetering en resultaten. Door processen te stroomlijnen en het team in de sterkste formatie te laten opereren, zorgt de General Manager ervoor dat ShopWeDo de groeidoelstelling realiseert – liefst overtreft.

Deze rol vraagt om een uitgesproken type met een brede skillset. Succes begint bij een resultaatgerichte drive en een intrinsiek gevoel van ownership – eigenschappen die diep verankerd zijn in het DNA van de organisatie. Hier zetten collega's samen de schouders eronder om altijd de beste dienstverlening te bieden. Als het nodig is, draait de CEO zonder aarzelen mee in het warehouse en als de druk oploopt, trekt niemand klokslag vijf uur haar of zijn jas aan. Diezelfde mentaliteit kenmerkt ook de General Manager: zichtbaar leiderschap, betrokkenheid en daadkracht.

Een hands-on instelling is onmisbaar, zeker in de beginfase waarin de General Manager de salesorganisatie professionaliseert en verder uitbouwt. Zodra dat onderdeel als een geoliede machine opereert, verschuift het zwaartepunt van de rol meer naar strategie en langetermijngroei. In deze rol komen slagkracht, energie en sensitiviteit samen: door deze zaken optimaal te verbinden en in te zetten, weet de General Manager de enorme potentie in de Belgische markt en organisatie te verzilveren.





Interesse?

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

Neem contact op met Caithlyn Tschì via caithlyn.tschì@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search