

Vacature bij Lebara

Head of Sales

LEBARA



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Achtergrond en netwerk in telco
- Ervaring met dealmaking op senior niveau
- Strategisch en hands-on
- Datagedreven
- Sterke leider

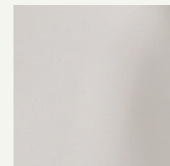
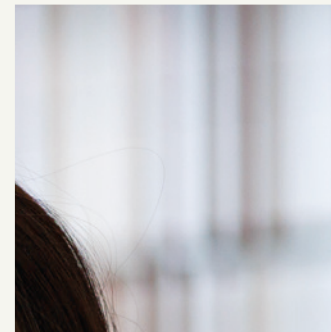
 **Amsterdam**

Lebara is een van de grootste mobiele providers van Nederland. Met de overname door PE-investeerder Waterland in 2024 zet het bedrijf vol in op de ambitie om het grootste mobiele netwerk van Europa te worden. Door relaties met retailketens als Albert Heijn en Mediamarkt, online partners en het netwerk van duizenden winkels te verstevigen, brengt de Head of Sales Lebara dichterbij die missie.

Over Lebara

Met scherpe sim only en prepaid-proposities, internationale bundels en de betrouwbaarheid van het KPN-netwerk combineert Lebara prijs, kwaliteit en flexibiliteit in een heldere belofte: een betaalbaar alternatief voor prijzige, gevestigde telecomaانبieders. De dienstverlening richtte zich oorspronkelijk vooral op migranten en expats die betaalbaar internationaal willen bellen, maar de propositie is in de afgelopen jaren verbreed naar een grotere groep prijsbewuste consumenten die flexibiliteit en transparantie waarderen. Dit jaar viert het bedrijf zijn 25-jarig bestaan met ruim een miljoen klanten. Naast Nederland is Lebara als mobile virtual network operator (MVNO) actief in Frankrijk, Denemarken, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk, waarbij die laatste samen met Nederland de grootste markt vormt.

In 2024 werd Lebara overgenomen door Waterland Private Equity. Met deze nieuwe eigenaar is een volgende fase ingezet, gericht op verdere professionalisering en commerciële groei. Een belangrijk deel van die groei moet uit Nederland komen, het enige land waar Lebara beschikt over een substantiële en snelgroeiende postpaidbasis. Dat segment nam vorig jaar met bijna vijftien procent toe en biedt veel ruimte voor verdere structurele groei. Ook de hoge NPS- en Trustpilot-scores, in combinatie met een sterke klantenservice, vormen een stevig fundament om het marktaandeel in Nederland verder uit te bouwen.





Head of Sales

De Head of Sales is verantwoordelijk voor het verstevigen van de commerciële positie van Lebara in Nederland en richt zich daarbij op drie kerengebieden: indirecte online partners zoals Belsimpel, Mobiel.nl en MediaMarkt online, grote retailketens zoals Albert Heijn, Jumbo en Primera, en het netwerk van bijna vierduizend winkels. Samenwerkingen met online spelers en key accounts worden door de Head of Sales voortdurend versterkt en verdiept, waarbij commerciële voorwaarden, gezamenlijke marketing en promoties actief worden geoptimaliseerd. Extra aandacht gaat uit naar het uitbouwen van de postpaidbasis en het versterken van het online kanaal, de twee belangrijkste groeidomeinen binnen Lebara.

Vanuit deze heldere opdracht stuurt de Head of Sales direct een Sales Manager aan, die een team van acht accountmanagers leidt. Er is ruimte om de teamstructuur en rapportagelijnen verder te optimaliseren, maar de functie beperkt zich nadrukkelijk niet tot leidinggeven: de Head of Sales is hands-on betrokken bij het vormgeven van strategische partnerships en werkt nauw samen met partners en telefoonfabrikanten om gezamenlijke groeikansen te benutten. Als leider verankert de Head of Sales een datagedreven werkwijze binnen het team, zodat beslissingen over investeringen en kanaalstrategie optimaal onderbouwd zijn. Zelf rapporteert de Head of Sales rechtstreeks aan de Commercial Director, Mikael Öhrvall.



Dit is geen traditionele salesrol: als Head of Sales combineer je strategisch inzicht in productpositionering en commissiestructuren met snelle dealmaking. Met een datagedreven aanpak optimaliseer je het winkelnetwerk, verhoog je de efficiëntie van het team en begeleid je de digitale transformatie, zonder onze offline partners uit het oog te verliezen.”

▪ **Mikael Öhrvall, Commercial Director**

Succes in deze rol hangt van meerdere factoren af. Een stevige achtergrond in telecom en een diepgaand begrip van het ecosysteem zijn onmisbaar, net als bestaande relaties met online partners en ruime ervaring met high-level dealmaking. Daarnaast spelen sterke people skills en een praktische, hands-on aanpak een cruciale rol, vooral in een team dat floreert bij duidelijke richting en inhoudelijke betrokkenheid. Door strategie te vertalen naar concrete acties en een structuur te creëren die verdere ontwikkeling ondersteunt, draagt de Head of Sales tastbaar bij aan de groei van Lebara.





Interesse?

Lebara 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