

Vacature bij Valcon

Partner Utilities

valcon



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In (strategie)consulting of de utilities- en infrastructuursector
- Track record in business development en het ontwikkelen van klantrelaties
- Ervaring met dataplatformen en ecosystemen zoals Databricks, Microsoft of SAP
- Strategisch en hands-on
- Omvangrijk netwerk in de sector
- Affiniteit met data, technologie en digitalisering

 **Utrecht**

Valcon werkt aan AI- en datagedreven organisatietransformaties, waarbij consulting, technologie en data nauw samenwerken om verandering mogelijk te maken. De Partner ontsluit een nieuwe markt binnen utilities – een domein waarin Valcon al een sterke positie heeft – en ontwikkelt deze subsector tot een structurele pijler van groei.

Over Valcon

Valcon ondersteunt organisaties met diepgaande expertise in consulting, data, technologie en AI bij het vormgeven, uitvoeren en versnellen van hun transformatieagenda. De organisatie ontwikkelt maatwerkoplossingen die zorgen voor blijvende en meetbare verbeteringen in productiviteit en efficiëntie. Al jarenlang begeleidt Valcon organisaties door heel Europa, actief in sectoren zoals financial services, retail, infrastructuur en de publieke sector. Projecten variëren van strategische reorganisaties, digitalisering, procesoptimalisatie en energietransitie tot grootschalige operationele en infrastructuurprojecten.

Inmiddels telt de internationale organisatie meer dan 1.600 professionals die werken vanuit Nederland, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk, Kroatië, Zweden en Servië. De Nederlandse consultingtak bestaat uit ruim achthonderd medewerkers, met een verwachte jaarlijkse groei van tien procent. Teams combineren consulting met technologie, data en AI om adviezen direct te vertalen naar praktische oplossingen. Dat doen ze voor opdrachtgevers als Alliander, Stedin, Enexis, TenneT, de Nederlandse Spoorwegen, ProRail, Schiphol, havenbedrijven en kleinere netbeheerders.

Wat klanten vooral aanspreekt, is Valcon's integrale aanpak waarin advies en uitvoering onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. De werkwijze kenmerkt zich door een hands-on benadering en een duidelijke focus op meetbare resultaten. Omdat de impact van de trajecten vaak ingrijpend is en raakt aan governance, organisatie-inrichting en werkprocessen, is end-to-end betrokkenheid essentieel. Om die reden blijft Valcon ook na de implementatiefase nauw betrokken.





Partner Utilities

De Nederlandse utilities-sector wordt gekenmerkt door langdurige klantrelaties. Groei ontstaat vooral door bestaande samenwerkingen te verdiepen en nieuwe opdrachtgevers aan de organisatie te binden. Tegelijkertijd staat de sector voor grote uitdagingen, zoals digitalisering, de energietransitie en de behoefte om meer datagedreven te werken. Daardoor blijft de vraag naar gespecialiseerde consultancy groot, met name bij netbeheerders, railbedrijven, luchthavens, industrie en havenbedrijven. Valcon trekt een Partner aan die dit domein verder vormgeeft en versterkt. De positie richt zich specifiek op het leveranciers- en suppliersegment van de utilities-sector, met energieleveranciers Eneco, Essent en andere commerciële partijen die actief zijn in energieproductie, levering en aanpalende diensten. De Partner is verantwoordelijk voor het opbouwen en uitbouwen van deze subsector binnen de bestaande utilities-praktijk.

Het opbouwen en onderhouden van duurzame klantrelaties vormt de basis, om vanuit daar strategische opdrachten – inclusief grootschalige infrastructuur- en digitale transformaties – op te zetten en te begeleiden. De nadruk ligt expliciet op het genereren van nieuwe business: het identificeren en openen van nieuwe accounts, het opbouwen van duurzame relaties met key stakeholders en het vertalen van deze relaties naar concrete opdrachten en structurele omzetgroei.

Veel trajecten draaien om data- en technologiegedreven transformaties, met dataplatformen en ecosystemen zoals Databricks en Microsoft als belangrijke bouwstenen. Affiniteit met digitalisering en het vermogen om deze proposities commercieel te benutten is daarom essentieel. Tegelijkertijd is ook hands-on betrokkenheid bij de projecten een must.

” Als Partner open je deze nieuwe subsector en bouw je actief aan een sterk klantenportfolio. Je positioneert Valcon als strategische partner voor organisaties binnen het leveringssegment van de utilities-markt en bent verantwoordelijk voor het genereren van new business en het omzetten van commerciële kansen in concrete opdrachten. Jij legt de basis voor duurzame klantrelaties en structurele omzetgroei.”

▪ **Rob Maathuis, Partner**

Naast ruime ervaring en een commerciële oriëntatie wegen ook netwerk en persoonlijkheid zwaar. Initiatief, eigenaarschap en resultaatgerichtheid bepalen in belangrijke mate het succes, net als het vermogen om zelf kansen te ontwikkelen in plaats van voort te bouwen op bestaande structuren. Het is een uitdagende positie voor een ondernemende Partner die graag direct invloed heeft op resultaten, gedreven door de intrinsieke wens om beweging te realiseren.





Interesse?

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

Neem contact op met Catherine Visch via **catherine.visch@topofminds.com** of met Remco Vlemmix via **remco.vlemmix@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search