

Vacature bij VanDijk

Commercieel Directeur

 **VANDIJK**



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 15 jaar ervaring
- Sterk in consultative selling
- Commercieel-analytisch
- Achtergrond in een tech-omgeving
- Ervaring met het segmenteren van klantpopulaties
- Verbindende leider en sterke stakeholdermanger
- Sterke voorliefde voor het onderwijs

 **Kampen**

Goed onderwijs begint bij de juiste keuzes over leermiddelen, de leeromgeving en het leerproces. Daarvoor zet VanDijk zich elke dag gepassioneerd in. Het bedrijf beweegt zich in een transformatie richting een dienstverlener die scholen en schoolbesturen proactiever en meer datagedreven ondersteunt. Daarom trekt het bedrijf een Commercieel Directeur aan die consultative selling en een analytische mindset in de organisatie verankert.

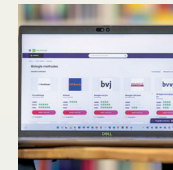
Over VanDijk

Iedereen heeft die ene leerkracht die het verschil maakt en daarom nooit vergeten wordt. Precies die leerkrachten en de scholen waar ze werken, ondersteunt VanDijk met zijn dienstverlening. In bijna een eeuw groeide het bedrijf uit tot de grootste speler in de Nederlandse en Belgische markt, en ondersteunt vandaag de dag zo'n negenhonderd scholen met fysieke en digitale leermiddelen.

VanDijk opereert in een aanbestedingsgedreven markt tussen uitgevers, inkoopbureaus, en onderwijsinstellingen, met bijzondere aandacht voor de vijftig tot zestig grootste schoolbesturen in het land. Dat vertaalt zich in een uitgebreid en gevarieerd aanbod dat scholen en docenten keuzevrijheid en flexibiliteit biedt – en hands-on ondersteuning bij de coördinatie van processen in de hele toeleveringsketen van leermiddelen, zowel fysiek als digitaal.

De organisatie is de afgelopen jaren hard bezig geweest met het versterken van de basis: processen en structuren verbeteren, en stap voor stap verder professionaliseren. Die beweging is nog gaande. Ondertussen verandert de markt voortdurend, van de opkomst van digitale leermiddelen en generatieve AI tot nieuwe verdienmodellen en duurzamere oplossingen. VanDijk vertaalt die ontwikkelingen en trends naar slimme oplossingen voor scholen en docenten, altijd afgestemd op hun concrete uitdagingen en behoeften.

Momenteel is er een transformatie gaande, waarin VanDijk de stap maakt van traditionele boekendistributeur naar een dienstverlener die proactief meedenkt over het leerproces, de inrichting van de leeromgeving en de totale kosten van leermiddelen. Met recente en toekomstige technologische innovaties en een heringericht commercieel team is de organisatie klaar voor de volgende fase.





Commercieel Directeur

De Commercieel Directeur is de architect van een nieuwe commerciële koers: consultative selling in de echte zin van het woord, met gesprekken op bestuursniveau, gevoed door data en gedreven door inhoud. VanDijk als vaste adviseur van scholen, dicht bij de klant en zichtbaar van waarde. Onlosmakelijk daarmee verbonden is het invoeren van een klantgerichte, datagedreven manier van werken. De Commercieel Directeur ontwikkelt de sturingsinformatie en maakt data leidend voor elke commerciële beslissing. Zo worden rijke inzichten ontsloten, niet alleen voor interne sturing, maar ook als instrument richting klanten waar VanDijk al jarenlange relaties mee onderhoudt.

Die diepe customer intimacy is de basis voor de ambitie: als strategisch adviseur die voortijdig ziet welke ontwikkelingen en trends zich in het onderwijs aandienen, wil VanDijk de go-to partner zijn die samen met scholen en schoolbesturen anticipeert op wat er komen gaat. Het verkennen van nieuwe businessmodellen hoort daar ook bij, zoals licenties, evenals het aanjagen van een commerciële cultuur. Niet afwachten tot een tender zich aandient, maar proactief naar de markt toe, in gesprek gaan met schoolbesturen, behoeften ophalen en die vertalen naar scherpe proposities.

De tenderdesk vormt de ruggengraat van de business. De Commercieel Directeur zorgt voor een scherpe en hoogkwalitatieve invulling van aanbestedingstrajecten. Na een periode van verschuivingen is er behoefte aan een inspirerende en verbindende leider die het team verder opbouwt. De Commercieel Directeur rapporteert rechtstreeks aan CEO Jelmer Kleingeld en vormt samen met de Directeuren van IT, Operations, HR en Finance en de Managing Director van Studieshop.be het MT.

Intern speelt de Commercieel Directeur een cruciale rol als verbinder tussen commercie, operatie en IT, en tussen de strategische visie van de directie en de dagelijkse praktijk van het commerciële team. Een belangrijk onderdeel daarvan is het verder opzetten en borgen van de product roadmap, gedreven vanuit businesswaarde. Deze leider begrijpt hoe technologie en commercie elkaar beïnvloeden, kan op hoog niveau meepraten over productkeuzes en IT-vraagstukken, is stevig genoeg om de directie op strategisch niveau tegenwicht te bieden en duikt waar nodig zelf de details in.

“ *Scholen en schoolbesturen hebben behoefte aan een partner die met ze meedenkt over de leeromgeving en de ontwikkelingen die op hen afkomen – niet sec een leverancier van onderwijsmiddelen. Dat is precies de transitie die wij nu doormaken, met de nieuwe Commercieel Directeur als belangrijke drijvende kracht.*”

▪ **Jelmer Kleingeld, CEO**

De ideale kandidaat brengt een bewezen track record mee in een markt met langdurige contracten en sterke klantrelaties gericht op de beste dienstverlening. Deze persoon werkt comfortabel met data en BI-dashboards, en heeft gevoel voor pricing-vraagstukken in een complexe dienstenomgeving. Bovenal is dit een positie voor een sterke leider die samen met het team en VanDijk het onderwijs vooruit wil helpen.





Interesse?

VanDijk 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.



TOP OF MINDS
Executive Search