

Vacature bij TSG

Business Development Director – Northern Europe



TOP OF MINDS
Executive Search

Als snelgroeiende speler in de wereld van nieuwe energie bouwt TSG aan de energiedistributie-infrastructuur van de toekomst. De Business Development Director Northern Europe bepaalt voor veertien landen welke nieuwe energieproposities in welke markt worden geïntroduceerd, en draagt zo bij aan de energietransitie in heel Noord-Europa.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring in business development
- Academische technische achtergrond
- Commercieel en strategisch
- Ervaring met het introduceren van proposities in Europese markten
- In staat om verschillen tussen landen te vertalen naar commerciële keuzes
- Comfortabel in een software- en IT-gedreven omgeving

 **Dordrecht**



Over TSG

Het van oorsprong Franse TSG – een afkorting voor Technical Services Group – ontwerpt, bouwt en onderhoudt infrastructuur voor energiedistributie. Het bedrijf begon rondom traditionele brandstof en richt zich vandaag de dag voor het overgrote deel op nieuwe energie: laadinfrastructuur, batterijopslag, waterstof, zonne-energie en biogas. Daar ligt de strategische beweging van het bedrijf. Klanten komen bij TSG voor de techniek en voor de integratie ervan: brandstofpompen, laadoplossingen, betaalsystemen, en de software die alles aan elkaar koppelt.

Met zo'n zevenduizend medewerkers in ruim dertig landen is TSG een van de grotere spelers in Europa. De bedrijfsvoering is opgedeeld in regionale clusters met een hoge mate van autonomie, en elk land heeft een eigen salesorganisatie van substantiële omvang. Het Noord-Europese cluster bestrijkt Nederland, België, Luxemburg, het Verenigd Koninkrijk, Ierland, de Nordics en de Baltische staten.

De strategische verschuiving naar nieuwe energie verloopt deels organisch, deels via overnames. De afgelopen twee jaar nam TSG meer dan twintig bedrijven over, vrijwel uitsluitend gericht op nieuwe energie: biogasinstallaties, midden- en hoogspanningscabines, elektriciteitswerken en specialisten in zonne-energie en batterijopslag. Met elke overname schuift het zwaartepunt meer richting de energie-infrastructuur van morgen.





Vacature

Business Development Director – Northern Europe

TSG rolt in allerlei markten nieuwe energieoplossingen uit. Welke propositie in welke markt landt en wanneer, verschilt per land: het Verenigd Koninkrijk reageert anders op een batterijpropositie dan Noorwegen op laadinfrastructuur, en tussen de Nederlandse en de Britse manier van zakendoen zit een wereld van verschil. Bovendien bevindt elk land zich in een andere fase van de energietransitie, met andere behoeften en een eigen tempo. De Business Development Director Northern Europe brengt dat per markt in kaart en bepaalt met welke producten en proposities TSG de verschillende landen in het cluster het best bedient.

Concreet betekent dat: nieuwe producten beoordelen op commerciële potentie per markt, conceptuele product-marktcombinaties uitwerken en go-no-go-voorstellen schrijven voor het Noord-Europese kernteam. Die analyses worden onderbouwd door directe marktinformatie, die de Business Development Director ophaalt bij lokale salesorganisaties en andere disciplines. De uitkomsten zijn concrete dossiers waarmee salesteams per land gerichte keuzes kunnen maken. M&A en sales zijn elders in de organisatie belegd; deze rol draait echt om de strategische onderbouwing die beide mogelijk maakt.

Technisch fundament

Technisch inzicht is daarbij onmisbaar. De producten van TSG zijn met elkaar verbonden via software, netwerken en aansturende systemen, en wie bepaalt welk product waar landt, moet die techniek doorgronden. Tegelijkertijd blijft het vertrekpunt commercieel: begrijpen waarom een Britse klant een ander koopproces doorloopt dan een Scandinavische, en wat dat betekent voor de keuze van het product en het moment van introductie.

De Business Development Director rapporteert rechtstreeks aan de Managing Director North Europe. Het betreft een individuele rol zonder direct rapporterend team, waarbij de samenwerking vooral horizontaal plaatsvindt met lokale salesteams en andere disciplines binnen het cluster. Reizen naar vestigingen in de regio maakt onderdeel uit van de functie en vindt doorgaans maandelijks plaats, met soms een hogere frequentie.

Nieuwe energie is een markt die nog grotendeels vorm krijgt. TSG heeft de schaal, de middelen en de ambitie om een leidende positie in te nemen, en bouwt daar gepassioneerd aan. Voor de juiste kandidaat betekent deze rol een uitzonderlijke kans om impact te maken: elk nieuw inzicht en elke goede aanbeveling van de Business Development Director draagt direct bij aan de energietransitie in Noord-Europa.





Interesse?

TSG werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Caithlyn Tschi via caithlyn.tschi@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search