



Vacature

Sales Manager Integratie Partners



KPN Zakelijke Markt bestaat uit drie segmenten: System Integrator, Large and Corporate Enterprise (LCE) en Small and Medium Enterprise (SME). Binnen SME genereert het indirecte distributiekanaal een significant deel van de omzet. Door marktconsolidatie en overnames verandert het stakeholderveld ingrijpend. De Sales Manager Integratie Partners ontwikkelt en implementeert strategieën om de samenwerking met integratiepartners te optimaliseren.



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Stakeholdermanagement op hoog niveau
- Ervaring met complexe contractonderhandelingen
- Strategisch
- Ondernemend
- Kennis van de telco/ICT-markt

 **Rotterdam**

 **Vanaf 10 jaar werkervaring**

KPN Zakelijk

Of de klant een eenpitter is of een grote organisatie als de NS: dag in, dag uit werken drieduizend medewerkers van KPN Zakelijk voor deze klanten aan zaken als connectiviteit, cloudoplossingen, digitale veiligheid en een gestroomlijnde infrastructuur. Om dit effectief te kunnen doen, heeft KPN de zakelijke markt opgedeeld in verschillende segmenten: SME (klanten met <650 fte's), LCE (klanten met 650-2500 fte's), System Integrator-klanten (klanten met >2500 fte's), Internet of Things en het Health-segment.

Voor het SME-segment werken in totaal meer dan driehonderd medewerkers, verdeeld over afdelingen als Operations, Marketing, Product en Sales. SME-klanten worden vanuit acht saleskanalen bediend: inbound, outbound, online, retail, e-tail, door2door, sales value en het indirecte kanaal. Dit indirecte distributiekanaal – het KPN Partner Network – bestaat uit meer dan 1800 business partners die onder de vlag van KPN diensten en producten aanbieden, en is goed voor zestig procent van de omzet van het segment. ►

Consolidatie in de markt

De laatste twee jaar vindt er in de markt een consolidatieslag plaats. Daarmee verandert het aantal interne en externe stakeholders en de algehele complexiteit van dit stakeholderveld, net als de benodigde commerciële aanpak en de omvang in omzet in klanten. Voor het SME-segment en heel KPN is het van wezenlijk belang dat dit distributiekanaal op een integrale manier bestuurd wordt. ►



Sales Manager Integratie Partners

De Sales Manager Integratie Partners is commercieel verantwoordelijk voor een team van negen Partner Managers. Vanuit een operationeel en tactisch perspectief stuurt zij/hij dit team aan en rapporteert direct aan de VP Sales SME, waarmee zij/hij deel uitmaakt van het MT SME Sales.

De Sales Manager Integratie Partners ontwikkelt en implementeert samen met het team de strategie voor alle Integratie Partners, en beheert de accountplannen. Daarvoor onderhoudt zij/hij contact met verschillende afdelingen zoals Legal, Wholesale, Finance, Directie ZM, Directie CM en M&A. Als spin in het web voert zij/hij effectief stakeholdermanagement en is in staat om de beste strategie voor KPN te ontwikkelen, rekening houdend met alle distributiekkanalen binnen de zakelijke markt. De Sales Manager Integratie Partners overziet het hele speelveld en anticipeert continu op huidige én toekomstige ontwikkelingen. In een omgeving waar de prijsdruk hoog is, weet zij/hij in elk onderhandelingsgesprek de ambitieuze groeidoelstellingen van SME te realiseren. Dit alles gebeurt binnen een reeds opgesteld compliancy-framework om te waarborgen dat partners en andere distributiekkanalen van KPN niet conflicteren. ►

Voor deze rol zijn sterke financiële en bedrijfskundige vaardigheden essentieel. De ideale kandidaat kent de dynamiek van fusies en overnames, heeft ervaring in een PE-omgeving en voerde eerder complexe contractonderhandelingen. Ook kennis van businessmodellen binnen het MKB ICT-landschap behoren tot de skillset.

Als sterke people manager weet de Sales Manager Integratie Partners het team, KPN, PE-partijen en de partners te verbinden, brengt zij/hij structuur en overzicht en faciliteert optimale samenwerking. Resultaatgericht en comfortabel om indien nodig op een podium te staan, draagt zij/hij bij aan de aanhoudende groei die SME al tien kwartalen op rij realiseert. ►



Interesse?

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

Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“Met de ontwikkelingen in de markt is het stakeholderveld en daarmee de complexiteit ervan drastisch veranderd. Dat vraagt om een nieuwe aanpak, eentje waarin strategische accountplanning de boventoon voert. Met name op het gebied van stakeholdermanagement en langetermijnstrategie til je als Sales Manager Integratie Partners het kanaal naar een hoger niveau.”

Camiel Janssen,
Vice President Sales