

Vacature bij Whitevision

COO



TOP OF MINDS
Executive Search

Als toonaangevende SaaS-speler in Intelligent Document Processing & Management maakt Whitevision financiële en documentprocessen van organisaties slimmer, sneller en betrouwbaarder. Het instappen van Main Capital in 2024 markeerde de start van een buy-en-buildstrategie die zich inmiddels heeft uitgebreid naar het Verenigd Koninkrijk. Door de operatie te harmoniseren en te professionaliseren, versterkt de COO slagkracht en organische groei.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 14 jaar ervaring
- In operations management in een tech-omgeving
- Gedegen achtergrond in professional services en/of customer success binnen SaaS
- Sterk in procesmanagement en -optimalisatie
- Klantgeoriënteerde mindset
- Goed ontwikkelde verandermanagement- en people skills

 **Breda**

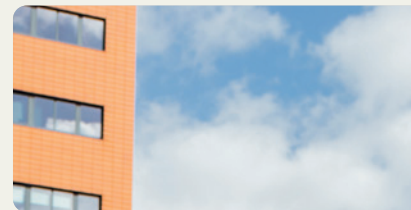


Over Whitevision

Sinds 2005 heeft Whitevision een duidelijke missie: eentonig en repetitief werk verminderen. Het SaaS-bedrijf ontwikkelt slimme en schaalbare tools voor factuurverwerking, procurement en spend- en documentmanagement, die naadloos integreren met een breed scala aan ERP-systemen. Vandaag de dag vertrouwen meer dan 2.300 organisaties op die oplossingen. Vanuit kantoren in Breda, Rotterdam, Zoetermeer, De Goorn, Milton Keynes en Southampton werken ruim 140 medewerkers in een betrokken, ambitieuze, respectvolle en daadkrachtige cultuur aan de doorontwikkeling en toepassing ervan.

Met Main Capital Partners als grootaandeelhouder begon voor het bedrijf van oprichter en CEO Frank de Wit een nieuwe groeifase, met als doel marktleider te worden in Intelligent Document Processing in Europa en de Verenigde Staten. Overnames van Inconto, Factuurportal en FileLinx volgden, en begin 2026 zette Whitevision de eerste stap over de grens. Met de acquisitie van het Britse Document Logistix, dat klanten als DHL en de University of Oxford bedient, betrad het bedrijf de Britse en Amerikaanse markt. In juli 2026 volgde de tweede add-on in Engeland, waarmee de Engelse footprint verder vergroot werd.

Whitevision brengt de overgenomen bedrijven bewust samen tot één geïntegreerde onderneming (One Company) met één gezamenlijke manier van werken, aangestuurd door het C-level team, bestaand uit de CEO, CFO, CCO, CTO en de COO. Binnen dit team is de Chief Operations Officer een nieuwe, centrale rol: de leider die de operationele teams van alle onderdelen verenigt en de toekomstvisie op operations binnen Whitevision realiseert.





COO

De Chief Operations Officer (COO) is eindverantwoordelijk voor consulting en customer support binnen de Whitevision Group: de teams die de software bij klanten implementeren en ze daarna dagelijks ondersteunen. Het gaat om ongeveer zestig medewerkers, verdeeld over Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Met elke overname wordt dat speelveld breder en internationaler. De COO bouwt de visie en strategie voor de operatie van Whitevision als geheel, geeft samen met het leiderschapsteam vorm aan het target operating model van de groep en voert dat vervolgens ook uit. Daarnaast stuurt de COO ook op de dagelijkse operationele business en op organische groei.

Het vormgeven van deze visie begint bij scherpe keuzes. Welke werkwijzen gelden groepsbreed, en waar past een lokale aanpak beter? Werkt het team in het Verenigd Koninkrijk straks aan dezelfde producten, of houdt het een eigen focus? De COO maakt die afwegingen expliciet en stroomlijnt daarna de basis, van de manier waarop uren worden geschreven tot hoe teams op KPI's worden gestuurd en hoe data en systemen de operatie ondersteunen. Zo groeien mensen, processen en systemen stap voor stap naar elkaar toe.

Zonder sterk leiderschap lukt dat niet. De COO stuurt de ervaren managers van consulting en support aan en draagt de HR-verantwoordelijkheid voor de volledige operatie. Daarbij hoort ook totale P&L-verantwoordelijkheid, met een commercieel accent op klantretentie, klanttevredenheid en de performance van professional services. Deze leider is een echte verbinder die met een hands-on mentaliteit voorop gaat en actief de samenwerking met commercie opzoekt om verdere groei te realiseren.

Tegelijkertijd blijft de rol dicht op de inhoud. Dankzij een gedegen achtergrond in professional services en/of customer success binnen SaaS spreekt de COO de taal van de klant en kan zij/hij inhoudelijke vragen zelf beantwoorden. Proactiviteit en energie kenmerken haar/zijn werkwijze: de COO gaat mee naar belangrijke klanten, zeker bij escalaties of verbetertrajecten en vertaalt inzichten en signalen uit de praktijk naar concrete verbeteringen in de dienstverlening.

” *We hebben in korte tijd prachtige bedrijven aan boord gehaald. Nu maken we daar samen één organisatie van, met dezelfde manier van werken richting onze klanten. De COO brengt die beweging tot stand.*”

▪ Frank de Wit, CEO en founder

De COO stapt in op het moment dat de buy-and-build-strategie in volle gang is en krijgt het mandaat om van meerdere bedrijven één operatie te maken en het target operating model van de groep vorm te geven. Wie zich aangetrokken voelt tot die dynamiek, waarin de blik op de toekomst samengaat met scherp sturen op de dagelijkse operatie, vindt hier volop kansen en mogelijkheden om mee te bouwen.





Interesse?

Whitevision werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds.
Neem contact op met Annelijn Nijhuis via annelijn.nijhuis@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search