



Head of Sales

Rosmalen



40 uur per week



*People
first.
Digital
first.*



Over Xemex

Xemex is al ruim 30 jaar een toonaangevende speler in de energiemarkt en ontwikkelt innovatieve oplossingen voor het meten, monitoren en beheren van energiestromen. Vanuit het hoofdkantoor in Rosmalen werkt een betrokken team aan slimme hardware, communicatiemodules en een eigen SaaS-platform waarmee organisaties hun energieverbruik inzichtelijk en beheersbaar maken. Xemex richt zich volledig op de zakelijke markt en werkt voor uiteenlopende organisaties, waaronder installateurs, OEM's, energieleveranciers, netbeheerders en woningcorporaties.

De afgelopen jaren heeft Xemex een belangrijke transformatie doorgemaakt. Waar de organisatie voorheen vooral bekendstond als hardwareleverancier, ligt de focus tegenwoordig steeds meer op slimme softwareoplossingen en terugkerende dienstverlening. Deze ontwikkeling maakt Xemex tot een innovatieve speler die volop investeert in nieuwe technologieën, digitalisering en duurzame energieoplossingen.

Als onderdeel van JHB Energy, dat valt onder de JHB Group met in totaal meer dan 7.500 medewerkers, combineert Xemex de stabiliteit van een grote, internationaal opererende organisatie met de ondernemende mentaliteit van een scale-up. De organisatie werkt aan een cultuur waarin eigenaarschap, snelheid en initiatief centraal staan. Medewerkers krijgen veel ruimte om verantwoordelijkheid te nemen, ideeën aan te dragen en actief bij te dragen aan de verdere groei en professionalisering van de organisatie.

Met een sterke focus op innovatie, kwaliteit en samenwerking speelt Xemex een belangrijke rol in de energietransitie. Het bedrijf ontwikkelt niet alleen technologie die vandaag relevant is, maar bouwt ook actief aan de energie-infrastructuur van morgen.

Voor meer informatie: www.xemex.eu



De functie in het kort

Jouw impact als Head of Sales

Als Head of Sales ben jij verantwoordelijk voor het naar een hoger niveau tillen van de commerciële organisatie van Xemex. Xemex heeft hiervoor een duidelijke segmentatie ontwikkeld met vijf strategische marktsegmenten: installateurs, OEM's, energie-retailers, DSO's en woningcorporaties. Jij vertaalt deze segmentatie naar een heldere commerciële strategie met duidelijke prioriteiten en een concreet plan van aanpak. Daarbij is er volop ruimte voor eigen initiatief. Zie jij kansen in een aanvullend marktsegment, dan krijg je de vrijheid om dit verder te ontwikkelen. Je bent een echte bouwer die niet vanaf de zijlijn stuurt, maar zelf de markt op gaat om kansen te creëren, relaties uit te bouwen en nieuwe business te realiseren.

De grootste uitdaging ligt in het beter benutten van het bestaande marktpotentieel. Er zijn veel waardevolle klantrelaties en commerciële kansen, maar deze worden nog onvoldoende omgezet in omzet. Jij brengt structuur, focus en ritme en vertaalt de commerciële strategie naar concrete resultaten. In de beginfase ligt de nadruk volledig op jouw eigen commerciële impact. Je bouwt aan strategische klantrelaties, realiseert nieuwe business en legt de basis voor een schaalbare commerciële organisatie. Naarmate Xemex groeit, krijg je de ruimte om de commerciële organisatie verder uit te bouwen. De eerste stap is het aantrekken van een salesprofessional in Nederland, waarna je het team verder ontwikkelt.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je ontwikkelt en implementeert een gestructureerd salesplan met duidelijke doelstellingen, prioriteiten en activiteiten.
- Je bouwt de commerciële organisatie verder uit en stelt, naarmate de groei dit toelaat, een eigen salesteam samen dat je coacht en ontwikkelt.
- Je benadert actief strategische klanten en prospects binnen de marktsegmenten van Xemex en realiseert nieuwe projectmatige business.
- Je bouwt duurzame relaties op met klanten en partners van Xemex.



"We zoeken een manager én een bouwer. Een leider die het team uitdaagt om iedere dag beter te worden, commerciële kansen omzet in resultaat en samen met de CEO de commerciële organisatie verder professionaliseert"

Bert Plasman, CEO JHB Energy & Xemex

- Je signaleert commerciële kansen en ontwikkelt nieuwe businesscases voor de hardware- en SaaS-oplossingen van Xemex.
- Je kwalificeert leads, brengt focus aan in de salespipeline en weet kansen om te zetten in concrete opdrachten.
- Je rapporteert over de voortgang, commerciële activiteiten en pipeline via het CRM-systeem.
- Je werkt nauw samen met R&D en de Innovation Manager en vertaalt klantbehoeften en marktontwikkelingen naar nieuwe producten en oplossingen.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je rapporteert rechtstreeks aan de CEO, Bert Plasman en krijgt veel vrijheid en verantwoordelijkheid om de commerciële organisatie vorm te geven. In eerste instantie start je als zelfstandige commerciële aanjager en ligt de focus volledig op het realiseren van groei en het neerzetten van een succesvolle commerciële aanpak. Naarmate Xemex verder groeit, krijg je de ruimte om een eigen salesteam op te bouwen. Dit is een unieke kans voor een ondernemende salesleider die graag bouwt, eigenaarschap neemt en zichtbaar impact maakt op de groei van de organisatie.

Wat jij meebrengt

Je bent een ondernemende en proactieve salesleider die energie krijgt van bouwen. Je voelt je thuis in een organisatie die volop in ontwikkeling is en brengt structuur, focus en daadkracht. Je wacht niet af, maar neemt initiatief, durft bestaande werkwijzen ter discussie te stellen en vertaalt ideeën naar concrete resultaten. Je bent zichtbaar in de markt, geeft zelf het goede voorbeeld en weet met overtuiging relaties op te bouwen én commerciële kansen te verzilveren.

Wat neem je mee?

- Ervaring met SaaS- en solution sales binnen een technische B2B-omgeving.
- Sterk in new business, strategisch accountmanagement en het ontwikkelen van duurzame klantrelaties.
- Ervaring met het professionaliseren van commerciële processen en het aanbrengen van structuur in een salesorganisatie.
- Je hebt ervaring met het aansturen van een klein commercieel team of het coachen en meenemen van collega's in commerciële groei.
- Analytisch sterk en gewend te sturen op forecasting, KPI's en commerciële resultaten.
- Affiniteit met de energiemarkt en/of een elektrotechnische achtergrond is een sterke pré.
- Je voelt je thuis in een ondernemende scale-upomgeving waar je veel verantwoordelijkheid krijgt en zelf initiatief neemt.
- Je communiceert vloeiend in het Nederlands en Engels. Beheersing van het Frans is een pré.



Competenties zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

Gedragscompetenties

Leidinggeven

Leidinggeven gaat over het vermogen om richting te geven, anderen te beïnvloeden en mensen mee te nemen in een gezamenlijk doel.

Ondernemerschap

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

Proactiviteit

Proactiviteit gaat over het uit eigen beweging actie ondernemen in plaats van afwachten.

Verantwoordelijkheidsgevoel

Verantwoordelijkheidsgevoel gaat over het bewust oppakken van taken en plichten, ook wanneer dat verder gaat dan het eigen takenpakket.

Netwerken

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

Werken bij Xemex: dit mag je verwachten

Werken bij Xemex betekent bouwen aan de toekomst van de energietransitie. Je krijgt de vrijheid, verantwoordelijkheid en het vertrouwen om de commerciële organisatie verder vorm te geven en direct invloed uit te oefenen op de groei en strategie van het bedrijf. Daar staat een aantrekkelijk arbeidsvoorwaardenpakket tegenover:

- Een bruto jaarsalaris tot €100.000, afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een aantrekkelijke bonusregeling.
- Een volledig door de werkgever betaald pensioen.
- 30 vakantiedagen.
- Een groene leaseauto.
- Een laptop en iPhone.
- Een sleutelrol waarin je rapporteert aan de CEO en veel invloed uitoefent op de commerciële koers
- De mogelijkheid om, naarmate de organisatie groeit, een eigen salesteam op te bouwen.
- Veel ruimte voor ondernemerschap, eigen initiatief en het realiseren van jouw commerciële visie.
- Een gezonde lunch op kantoor in Rosmalen.
- Een informele, ambitieuze en dynamische werkomgeving met enthousiaste collega's.

INTERESSE?

Neem contact op met Patrick Heesakkers via +31 6 18 66 32 29 of patrickheesakkers@luke.nl

www.luke.nl

