

Vacature Sales Directeur

Afdeling: Managementteam VTM

Plaats in de organisatie

Als Directeur Sales stap je rechtstreeks het hart van VTM binnen. Je maakt deel uit van het MT én het Directieteam, en je werkt zij aan zij met de Algemeen Directeur — jouw eerste aanspreekpunt.

Je zit aan tafel met collega's van Finance, Operations, Marketing, HR, Productmanagement, IoT en Innovatie. Een diverse club met één doel: VTM iedere dag sterker maken.

En binnen Sales? Daar werk je met vier disciplines die samen onze commerciële motor vormen: Business Development, Account Management, M2M & Dealmaking en Sales Support. Het organogram laat het mooi zien — een team dat draait op energie, ritme en samenwerking.

Doel van de functie

Als Directeur Sales ben je de aanvoerder van een afdeling vol ambitie. Je zorgt voor dagelijks ritme in het team, je zet doelen scherp neer en je bouwt aan een cultuur waarin groeien, scoren en plezier maken elkaar versterken.

Je krijgt de ruimte om schaalbaar te bouwen, om grote acquisitietrajecten te begeleiden en om onze commerciële koers aanscherpen. Je maakt Sales datagedreven, je brengt structuur, maar vooral: je brengt beweging.

En samen met de Algemeen Directeur vorm je het kompas van onze commerciële strategie. Daar maken we impact.

Taken en verantwoordelijkheden

- Het geven van dagelijkse leiding aan een Sales-team van 15 accountmanagers, 1 teamlead Sales Support, 1 Deal Maker, 1 M2M Business Developer en 1 Business Developer (totaal 21 FTE).
- Je brengt de energie: targets halen per maand, ritme in het kwartaal en een sterke eindsprint richting het jaar.
- Je bouwt aan voorspelbaarheid: een strakke salesbesturing, glashelder funnelmanagement, scherpe klantafspraken en doordachte dealplanning.
- Je vertaalt de VTM-strategie 2026–2029 naar een krachtig Sales-jaarplan — en je voert dit plan samen met het team uit.
- Je stuurt het digitaliseringsbeleid binnen Sales: elk jaar slimmer, efficiënter en

commercieel sterker.

- Je werkt samen met de Manager Productmanagement om ons portfolio nóg beter te laten aansluiten op de markt.
- Je werkt nauw samen met de Principal Consultant om Sales én de hele keten soepeler te laten functioneren. Jij overziet het geheel en bewaakt het VTM-brede belang.
- Je vormt met de Algemeen Directeur een duo voor strategische projecten zoals acquisitiestrategie, playbooks en integratieplannen.
- Je zorgt dat alle Sales-ecosystemen samenwerken én goed geïmplementeerd worden.

Opdracht

Bij VTM werken we met assignment letters. Duidelijke jaardoelen, geen ruis.

Op 31 december zien we: waren we succesvol? En vooral: *wat hebben we samen bereikt?*

De opdracht voor de Directeur Sales in 2026:

- Het halen van de Sales-targets voor 2026, waarbij een aantal sleutelprojecten het verschil gaan maken.
- Het realiseren van kwaliteitsverbetering binnen de Sales-organisatie richting eind 2026.
- Actief bijdragen aan een sterke M&A-funnel.

Competenties

- Je bent resultaatgericht en ziet in elke tegenslag een creatief pad vooruit.
- Je hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel en stapt in waar nodig — typisch VTM: nuchter, samen, doen.
- Je weet als geen ander hoe je een sales team in beweging brengt door sterk functioneel leiderschap.
- Je hebt een hoog verandervermogen en voelt feilloos aan wanneer je moet schakelen.
- Je koppelt commerciële keuzes aan de lange termijnstrategie van VTM.
- Je bent sterk in performance management en geeft niet op: IO keer nee brengt je dichterbij die ene ja.
- Je hebt financieel inzicht en weet hoe je cijfers omzet naar besluiten.
- Probleemoplossend vermogen? Absoluut — jij denkt in kansen.

Leiderschap

- Je bent een echte people manager die teams laat groeien.
- Je bouwt op leiderschap, niet op autoriteit.
- Je bent fair maar duidelijk, met ervaring in performance management.
- Je bent kritisch waar nodig, maar altijd opbouwend.
- Je vertelt verhalen die inspireren, verbinden en motiveren.
- Je bouwt bruggen tussen afdelingen én tussen mensen.

- Je houdt overzicht: hoofd- en bijzaken zijn altijd helder gescheiden.
- En bovenal: je denkt in oplossingen, niet in problemen.

Functie-eisen

- HBO/WO-opleidingsniveau.
- 5–10 jaar ervaring in een Sales Management-functie.
- Ervaring met digitalisering binnen Sales.
- Minimaal 5 jaar ervaring in de ICT-branche.