

Vacature bij BPCE Equipment Solutions

Head of Sales



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In banking, commercial finance, lease of equipment finance
- Strategisch en hands-on
- Coachende leiderschapsstijl
- Teamplayer
- Generalist

 **Amersfoort**

Met maatwerk in lease- en financieringsoplossingen ondersteunt BPCE Equipment Solutions ruim 230.000 klanten in uiteenlopende sectoren bij hun groei en ontwikkeling. De komende jaren wil het bedrijf flink doorgroeien in klanten, medewerkers en omzet. De Head of Sales professionaliseert en breidt het salesteam verder uit, en versterkt de interne samenwerking om de ambities waar te maken.

Over BPCE Equipment Solutions

In 2025 nam de Franse bankengroep Groupe BPCE – de vierde bank van Europa – Société Générale Equipment Finance over, waarna het bedrijf verder ging als BPCE Equipment Solutions. De overname markeerde een volgende stap in de ambitie om de toonaangevende aanbieder van equipment lease-financiering in Europa te worden.

Dat groeitraject verloopt voorspoedig. Vandaag de dag is BPCE Equipment Solutions actief in 24 landen en ondersteunt het meer dan 230.000 klanten – van vendoren, dealers en fabrikanten tot zakelijke eindklanten – met diepgaande kennis en expertise in sectoren als transport, industrie, IT, technologie, gezondheidszorg en duurzame energie.

De dienstverlening varieert van lease en rental tot voorraadfinanciering, as-a-service modellen en factoring, en sluit altijd aan bij de specifieke behoeften van de klant en het gekozen marktmodel. Waar veel concurrenten werken binnen vaste kaders en processen, onderscheidt BPCE Equipment Solutions zich door flexibiliteit, maatwerk en een persoonlijke aanpak.

In de Benelux bestaat het team uit 35 medewerkers, verdeeld over de kantoren in Amersfoort en Antwerpen. De schaalgrootte garandeert korte lijnen en veel ruimte voor eigen initiatief, terwijl de kracht en stabiliteit van een internationale corporate op de achtergrond aanwezig zijn. Die combinatie zorgt voor een werkomgeving met veel vrijheid en verantwoordelijkheid, waar medewerkers zichtbare impact maken en zich verder kunnen ontwikkelen.





Head of Sales

De Head of Sales wordt het gezicht van de salesorganisatie van BPCE Equipment Solutions in de Benelux. Als eindverantwoordelijke voor de commerciële koers in de regio draagt zij/hij direct bij aan de groei en het rendement van de organisatie. De focus ligt op het realiseren van ambitieuze omzetdoelstellingen, het onderhandelen van complexe deals en het verder initiëren en ontwikkelen van financieringsprogramma's – tevens op juridisch vlak.

Om de doelstellingen te realiseren, combineert de Head of Sales strategisch leiderschap met hands-on commercie. Zij/hij is actief betrokken bij grote klantrelaties, waardoor haar/zijn impact direct zichtbaar is, zowel intern als bij klanten. Ook buiten de organisatie onderhoudt en bouwt de Head of Sales een omvangrijk netwerk, onder meer door BPCE Equipment Solutions op (internationale) events te vertegenwoordigen.

Als onderdeel van het MT Benelux is de Head of Sales intern en extern het eerste aanspreekpunt voor internationale vendor- en holdinggerelateerde salesvraagstukken. Tegelijkertijd werkt zij/hij binnen de organisatie nauw samen met afdelingen zoals Customer Service, Risk, Compliance, IT en Accounting. Het versterken van die onderlinge samenwerking is een belangrijk onderdeel van de rol. Daarvoor zijn sterke communicatieve en sociale vaardigheden nodig, evenals het vermogen om prioriteiten te stellen, verschillende belangen af te stemmen en mensen in beweging te brengen – altijd met integriteit en in volledige naleving van wet- en regelgeving.

De Head of Sales geeft leiding aan het snelgroeiende Benelux salesteam – momenteel bestaand uit zeven personen – en breidt dit verder uit naar een gebalanceerde mix van junior en senior medewerkers. Dit betreft niet alleen de

omvang, maar ook de ontwikkeling en professionaliteit van het team. De Head of Sales scherpt efficiëntie en effectiviteit aan en is als inspirerende leider zelf het voorbeeld van commerciële slagkracht en professionaliteit.

“Dit is een rol voor een ‘fixer’ die dingen voor elkaar krijgt. Met strategisch inzicht, flair en overtuigingskracht zet je de lijnen uit, neem je medewerkers mee in plannen en creëer je beweging. Zo begeleid je het salesteam en de organisatie naar de volgende groeifase.”

**Coert Noordkamp,
Country Manager**

De ideale kandidaat is een generalist met een brede commerciële ervaring, bij voorkeur binnen leasing, asset finance of een aanverwante sector. Zij/hij combineert charisma en een helikopterview met een oplossingsgerichte aanpak en inspireert anderen om het beste uit zichzelf te halen. Het is een mooie uitdaging voor een pragmatische en inspirerende professional die uitdagingen aanpakt, kansen ziet en verbanden legt, snel nieuwe materie tot zich neemt en snel tastbare resultaten weet te behalen.





Interesse?

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

Neem contact op met met Roland Vetten via **roland.vetten@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search