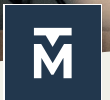


Vacature bij Esprit ICT

Sales Director Healthcare



TOP OF MINDS
Executive Search

In de Nederlandse ziekenhuizen draait steeds meer om digitale systemen, en Esprit ICT is de partij die al de systemen aan elkaar knoopt. De Sales Director leidt het commerciële team van de grootste healthcare-business-unit en bouwt van een sterke marktpositie een groeimotor voor de komende jaren, met cross-sell over de hele groep als grootste kans.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar commerciële ervaring in ICT-dienstverlening
- Track record in complexe, projectmatige sales
- Affiniteit met zorgmarkt of vitale infrastructuur
- Ervaring met het bouwen en coachen van salesteams
- Strategisch
- Hands-on met dealmaking
- Teamplayer

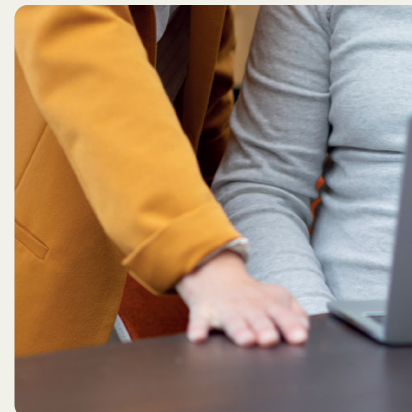
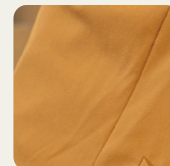
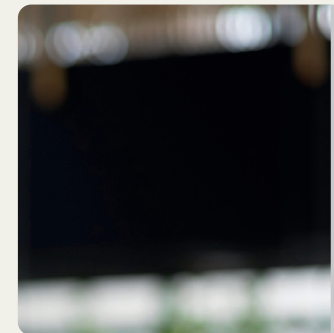
 **Veenendaal**



Over Esprit ICT

Esprit ICT is een van de grootste onafhankelijke ICT-dienstverleners van Nederland, ontstaan door de fusie van Detron en Zetacom in 2023. Met investeerder Avedon Capital Partners als drijvende kracht is de integratie goed doorgevoerd: processen, systemen en teams zijn samengevoegd en de organisatie werkt overtuigend als één bedrijf. Circa 750 medewerkers werken vanuit gespecialiseerde business units, ondergebracht in twee clusters. Het eerste cluster verzorgt de brede ICT-dienstverlening, waaronder werkplek, telefonie, netwerk en cloud. Het tweede combineert diepgaande specialistische kennis op het gebied van healthcare en safety.

In de zorg is Esprit ICT de verbindende schakel. In een zorgomgeving moeten verpleegproeppsystemen, alarmering en medische informatievoorziening naadloos op elkaar aansluiten, ook als ze van verschillende leveranciers komen. Precies die rol vervult Esprit ICT, met een leidende positie in zorgalarmering, een stevige aanwezigheid in zowel cure als care en de grote academische ziekenhuizen van Nederland in het klantenbestand. In een verzorgingshuis gaat het werk verder dan wifi en netwerk. Slimme sensoren registreren wanneer een bewoner onrustig slaapt, zodat zorgmedewerkers tijdig zorg kunnen verlenen. Daarnaast ontwikkelt Esprit ICT eigen hard- en software.





Achter de organisatie staat een investeerder met bouwplannen. Avedon is sinds 2023 betrokken, de overnameagenda strekt zich inmiddels uit tot België en recent trad een CEO aan met twintig jaar ervaring in private-equityomgevingen. De richting voor de komende jaren staat vast: verdere groei, nauwere samenwerking tussen de business units en op termijn uitbreiding over de grens. De cultuur binnen Esprit ICT blijft daarbij het fundament: open, transparant en down to earth, met mensen die er samen iets moois van willen maken.



Vacature

Sales Director Healthcare

Binnen het healthcare-cluster leidt de Sales Director de grootste unit, die zeventig medewerkers telt en zo'n twintig miljoen euro omzet realiseert. De Sales Director leidt een ervaren team van zeven professionals, verantwoordelijk voor key accounts, presales en de ontwikkeling van bestaande klanten. De Sales Director rapporteert aan de Business Unit Directeur en volgt een gewaardeerde voorganger op die met pensioen gaat.

Een belangrijk aspect van de rol draait om het verankeren van een meer proactieve salesaanpak. Het team is gewend aanvragen en tenders vakkundig te beantwoorden: de groei van morgen vraagt om proactieve boardroom gesprekken over wat er in ziekenhuizen en zorginstellingen speelt. Het bouwen en onderhouden van een hecht netwerk van adviseurs verschaft helder inzicht, wat vertaald kan worden naar waardevolle marktproposities. Zeker in de wereld van gezondheidszorg, waar de vergrijzing de vraag naar slimme zorgoplossingen hard laat groeien, valt nog veel te winnen. De Sales Director weet met het team in te spelen op die groeiende vraag en is bij de grootste klant trajecten ook zelf betrokken.

Verkopen is hier een teamsport. Bij projecten zitten meerdere leveranciers en stakeholders rond de tafel, en wat verkocht wordt, moet door professional services en managed services worden waargemaakt. Wat in de funnel komt, toetst de Sales Director daarom vooraf bij de operatie: een haal- en brengplicht die verrassingen in

de delivery voorkomt en het onderlinge vertrouwen versterkt. Ook bij de zuster-units binnen het cluster ligt volop ruimte voor cross-sell en gezamenlijke proposities. Zo verzilvert het team kansen die nu nog blijven liggen.

De Sales Director coacht de professionals in het team op consultative selling, haalt gericht nieuw talent binnen en tilt zo het commerciële vakmanschap naar een hoger niveau. De Sales Director geeft het voorbeeld en laat zien hoe binnen een zorgomgeving vertrouwen wordt gewonnen en deals worden gesloten.

” *In dit vak moet je het hele traject begrijpen, van deal tot delivery tot beheer, en samen met het team zorgen dat de klant krijgt wat is beloofd. Wie dat kan, vindt hier een markt die openligt.*”

▪ Maarten de Roos, CEO

Het moment om in deze positie in te stappen is goed gekozen. De healthcare unit heeft een overtuigende marktpositie, een pipeline met veelbelovende proposities en een management dat wil investeren in de volgende groeifase. De Sales Director die deze kans pakt, maakt zichtbaar het verschil in een sector waar het elke dag om mensen gaat: betere zorg voor patiënten in heel Nederland.





Interesse?

Esprit ICT werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Caithlyn Tschi via caithlyn.tschi@topofminds.com
om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search