



Functie: Commercieel Manager
Referentie: S802
Locatie: Zuid-Holland (regio Rotterdam)
Sector: Maritiem / High-end interieur
Dienstverband: Fulltime

De mooiste superjachten ter wereld: jouw handtekening.

Commercieel leiderschap en technische innovatie in het absolute topsegment van de mondiale jachtmarkt — met perspectief op mede-eigenaarschap.

Superjachten zijn de meest veeleisende en technisch toonaangevende projecten in de interieurwereld. Elk schip is uniek — een samensmelting van architectuur, materiaalkennis en ambacht, voor opdrachtgevers voor wie het uitzonderlijke de norm is. Innovaties die in dit segment worden toegepast, vinden later hun weg naar de bredere markt. Wie hier werkt, staat aan de voorhoede van zijn vakgebied.

Onze opdrachtgever opereert al twintig jaar in dit segment en heeft een positie opgebouwd die rust op één fundament: het consequent waarmaken van uitzonderlijke verwachtingen. De projecten die dit bedrijf aflevert, varen de wereld over.

Voor de volgende fase zoeken wij een Commercieel Manager die deze wereld begrijpt, de commerciële en technische dialoog met de markt leidt — en op termijn de divisie zelfstandig bestuurt als mede-eigenaar.

De rol

De rol is commercieel van aard — maar de context is technisch en creatief. Je werkt aan projecten waar materiaalkennis en innovatief denken evenveel gewicht hebben als een scherpe offerte. Je voert de dialoog met ontwerpers, werven en directe opdrachtgevers, vertaalt ambitie naar haalbaarheid en bewaakt de uitvoering tot oplevering — met trots op het eindresultaat.

Je werkt nauw samen met de directeur-eigenaar, met toenemende zelfstandigheid. De verwachting is helder: jij leidt de divisie en jij deelt in wat je opbouwt.

Wat je doet:

1. Offertetraject van eerste contact tot getekend contract
2. In samenwerking met leveranciers creëren en engineeren van oplossingen voor opdrachtgevers
3. Relatiebeheer en business development bij werven en directe opdrachtgevers
4. Aansturen van het uitvoerend team en externe partners
5. Bewaken van planning, kwaliteit en marge
6. Signaleren en realiseren van groeikansen in de markt



Wat deze rol onderscheidt

Dit is een rol voor iemand die als ondernemer wil handelen — resultaatgericht, met echte beslissingsruimte en korte lijnen naar de top. De directeur-eigenaar zoekt een opvolger in de breedste zin: iemand die de divisie leidt, de cultuur draagt en op termijn mede-eigenaar kan worden — op basis van bewezen prestatie en wederzijds vertrouwen. Aandelenparticipatie is een optie, geen voorwaarde.

- **Zelfstandige leiding over een volledige business unit**
- **Klantenkring in het absolute topsegment van de mondiale jachtmarkt**
- **Korte lijnen, echte beslissingsruimte, geen bureaucratie**

Wie ben jij?

Je hebt een commercieel-technisch profiel dat past bij de complexiteit van dit segment. Je begrijpt hoe hoogwaardige projecten tot stand komen en weet hoe je op dat niveau het gesprek voert met veeleisende opdrachtgevers. Je bent thuis in B2B, in offertetrajecten en in het aansturen van mensen en partners.

Je hebt affiniteit met interieur, design of maritieme omgevingen — als vakmatige interesse die doorwerkt in hoe je naar projecten kijkt. Niet om zelf te starten, maar om in te stappen in een bewezen positie en die verder te brengen.

Je herkent jezelf in:

1. Aantoonbare commerciële én technische ervaring in een B2B-omgeving
2. Ervaring met projecten van aanvraag tot oplevering — bij voorkeur maritiem, high-end interieur of aanverwant maakbedrijf
3. Leidinggevende ervaring — team en externe partners
4. Affiniteit met materialen, maatwerk en kwaliteit
5. Ondernemende instelling — resultaatgericht, geen afwachtende houding
6. Nederlands vloeiend, Engels goed

Wat biedt de opdrachtgever?

- Een positie in de meest veeleisende en gerespecteerde niche van de internationale interieurwereld — superjachten die de wereld over varen en vakmanschap op het hoogste niveau vragen
- Zelfstandige leiding over een business unit met volledige verantwoordelijkheid
- Perspectief op aandelenparticipatie — op basis van bewezen prestatie en wederzijds vertrouwen, zonder vaste termijn of verplichting



Sterling & Holmes
executive search ~ recruitment

Interesse?

Deze positie wordt vertrouwelijk ingevuld via Sterling & Holmes Executive Search.

Neem rechtstreeks contact op met:

Stefan van der Valk

Managing Partner — Sterling & Holmes Executive Search

+31 6 100 11 265

s.vandervalk@sterlingholmes.com

Vertrouwelijk — Silent Search