

FUNCTIEPROFIEL

VP Public



Juni 2025

Executive
Search &
Leadership
Consultancy

De Vroedt & Thierry



VP Public

Binnen de Nederlandse grootzakelijke markt is KPN één van de grootste, meest innovatieve technologiepartners. De Vertical Public richt zich op grote overheidsspelers: gemeenten, ministeries en nationale instanties. De VP Public zet een winnend strategisch portfolio in de markt en maakt dit commercieel tot een succes.

“KPN staat in het hart van de samenleving en omgekeerd vormt de samenleving het hart van ons bedrijf.” – Joost Farwerck, CEO

Over KPN

KPN bedient zowel particuliere als zakelijke klanten met connectiviteit, mobiel, televisie en vele IT-diensten. KPN heeft een marktaandeel van meer dan veertig procent en een omzet van bijna 5,5 miljard euro per jaar. Daarmee is het bedrijf één van de grootste en meest innovatieve aanbieders van telecommunicatie en IT in Nederland.

System Integrator

De System Integrator (SI) van de grootzakelijke tak van KPN bedient de grootste organisaties van Nederland. Met circa 45 klanten en een omzet van ruim vijfhonderd miljoen euro behoort KPN SI tot de Top3 van NL. Onze ambitie is om Nederland veiliger, duurzamer én meer digitaal autonoom te maken. Als oer-Hollandse organisatie staan wij uitstekend voorgesorteerd om de nummer 1 positie in Nederland te veroveren. Vanuit 4 sectoren en 2 producthuizen ontwikkelen we passende proposities en strategieën om onze relevantie en financiële resultaten te verbeteren. De Vertical Public richt zich op ministeries, provincies, zelfstandige bestuursorganen en grote gemeenten. Voor deze klanten heeft KPN SI alles in huis om naast meer traditionele Telco dienstverlening ook geavanceerde Netwerk, Security, Werkplek en Cloud oplossingen aan te bieden.



Over de functie



Functietitel: VP Public
Rapporteert aan: EVP
Locatie: Rotterdam

VP Public

De VP Public is, zowel intern als extern, het gezicht van de Vertical en zet een commerciële strategie neer die KPN succesvol maakt. Cruciale componenten van de rol zijn: het smeden en onderhouden van contacten op hoog niveau (C-level) bij overheidsorganisaties; het opbouwen van een strategisch portfolio van proposities die naadloos aansluiten op de realiteit van deze grote klanten en het in deze sector profileren van KPN als de aangewezen managed service partner voor (grote) ICT vraagstukken. De VP Public realiseert dan ook groei op het gebied van omzet met een positieve margebijdrage door een winnend strategisch portfolio succesvol bij de publieke sector en - klanten te positioneren.

Netwerk

De Vertical Public richt zich vooral op klanten binnen de (centrale en lokale) overheid zoals ministeries, grote gemeenten en ZBO's. De VP Public brengt een warm netwerk van senior IT-leiders in de publieke sector mee, en bouwt dit netwerk verder uit. Zij/hij toont zich een peer en sparringpartner van CIO's van de verschillende overheidsorganisaties. Vaardigheid in het leggen en onderhouden van persoonlijk contact, kennis over de inhoudelijke behoeften van de klantorganisaties, en een goed begrip van de dynamiek en besluitvormingsprocessen in de publieke sector en commerciële organisaties (zoals KPN) zijn hierin van groot belang.

Strategische proposities

De VP Public zet haar/zijn eigen kennis, en die van het team, over de klantbehoeften en technologie in om passende, strategische proposities te ontwikkelen. Hierbij maakt zij/hij uiteraard gebruik van de producten en oplossingen die KPN al heeft ontwikkeld en kijkt ook verder door bijvoorbeeld te onderzoeken of er partners in de Nederlandse markt zijn die de vaardigheden van KPN kunnen aanvullen, en/of deze via partnerschap of acquisitie aan het KPN-portfolio kunnen worden toegevoegd (share of wallet vergroting). Voor de grootste klanten onderzoekt de VP Public met haar/zijn team welke oplossingen-opmaat kunnen worden gecreëerd.

Het profiel

Samenwerking

De VP Public rapporteert, net als de overige drie Vertical VP's, aan de Executive Vice President System Integrator, en leidt een team van dertig direct reports. De VP Public werkt nauw samen met de portfolio units binnen de System Integrator als ook met een groot team van consultants, architecten en servicemanagers ten behoeve van de pre-sales, transformatie- en post-sales activiteiten. De VP-Public wordt dan ook ondersteund door de centrale Marketingafdeling en de producthuizen van SI in strategievorming, account-based marketing, solutioning en delivery.

KPN als aangewezen strategisch IT partner

De combinatie van de persoonlijke contacten en inhoudelijke geloofwaardigheid van de VP Public, samen met het sterke strategische portfolio dat zij/hij neerzet, maken dat KPN zich kan profileren als de aangewezen, strategische IT-partner voor de publieke sector. Hiertoe brengt zij/hij KPN's unieke setup als exclusief binnenlandse IT-provider duidelijk onder de aandacht als USP. Immers, dankzij deze setup is er geen sprake van kwetsbaarheid als het gaat om geopolitieke spanningen of compliance-schendingen. Ook zorgt de VP Public ervoor dat KPN altijd vooroploopt in het kennen en doorgronden van de voortschrijdende eisen die er vanuit de politiek worden gesteld aan IT-oplossingen bij de overheid.

Kennis en ervaring

- Vanaf 15 jaar ervaring binnen het IT-domein, bijvoorbeeld als partner/leverancier aan overheden. Heeft ruime ervaring met het werken voor de overheid en het beïnvloeden van besluitvorming.
- Heeft WO- werk – en denkniveau.

Kennis en ervaring





Verbindende inspirerende leider/bestuurder

- Ervaren sales business leader, in staat KPN proactief te positioneren om toekomstige kansen te benutten;
- Sterke leiderschapsvaardigheden;
- Sterk in visie en strategie;
- Heeft P&L eindverantwoordelijke ervaring;
- Verbindende, communicatief sterke en inspirerende leider die de randvoorwaarden kan creëren waarbinnen anderen excelleren;
- In staat effectief leiding te geven en het team te motiveren;
- Is een cultuurdrager en rolmodel, neemt ownership voor zijn bedrijfsresultaten.

Visie op business development

- Ervaren in het uitbouwen van business development (teams);
- Ziet veranderingen en ontwikkelingen en weet hoe daarmee om te gaan.
- Kan (onconventionele) ideeën en oplossingen ontwikkelen;

Ondernemende stakeholdermanager

- Sterke politieke en organisatiesensitiviteit, goed in stakeholdermanagement;
- Vermogen om KPN in- en extern te vertegenwoordigen bij partners, wederpartijen, overheden;
- Is een boegbeeld voor zijn/haar bedrijfsonderdeel, heeft een gunfactor;
- Ervaren in het projectmatig aansturen van een sales team en is in staat mensen voor zich te winnen;

Samenwerken met partners

- Commercieel inzicht, begrijpt de belangrijkste value drivers en risico's;
- Toont bestuurlijke kracht en ondernemerschap, is sterk in het zien en verzilveren van kansen;
- Heeft een relevant netwerk binnen landelijke en gemeentelijke overheden.

Persoonskenmerken

- Resultaatgerichte drive;
- Strategisch denkvermogen;
- Verbindend;
- Authentiek;
- Energiek;
- Samenwerkingsgericht;
- Organisationsensitief
- Scherp, is conceptueel en analytisch sterk;
- Samenwerkingsgericht;
- Inventief
- Positief met relativeringsvermogen;
- Purpose gedreven.

Het search team

Contact

KPN wordt in de search naar een VP Public bijgestaan door executive search bureau De Vroedt & Thierry. Aylin Bilic, Partner, is verantwoordelijk voor het search-proces.



Aylin Bilic
Partner

aylin@devroedtenthierry.nl



Mehmet Kaplan
Consultant

mehmet@devroedtenthierry.nl



Liesbeth Houtman
Office Manager

liesbeth@devroedtenthierry.nl

Executive
Search &
Leadership
Consultancy

De Vroedt & Thierry



kpn