

ABZ Seeds is een Hollands veredelingsbedrijf dat zich al meer dan 25 jaar volledig toelegt op de ontwikkeling van F1-hybride aardbeirassen, vermeerderd door zaad. Met dit revolutionaire concept van zaadvermeerdering is het bedrijf wereldwijd succesvol in de tuinplanten markt en in toenemende mate ook in de markt van verse aardbeien.

Gezien de sterke groei in medewerkers en omzet gaan we over naar de volgende ontwikkelingsfase van het bedrijf. Daarom zoeken wij een commercieel manager om de business internationaal mede te ontwikkelen en structureren. Hierbij ben je verantwoordelijk voor de uitvoering van totale Sales- en Marketingbeleid van ABZ Seeds.

Commercieel Manager

Functie:

Ondernemen, samen werken en netwerken

- Een ondernemende instelling bij de implementatie van de commerciële strategie.
- Verantwoordelijk voor de periodieke verkoopprognoses en uitgewerkte verkoop- en marketing/communicatie plannen met lange en middellange termijn doelstellingen.
- Verantwoordelijk voor totale verkoop, inclusief presales en aftersales activiteiten, gericht op dienstverlening en omzetvergroting.
- Beheer van klanten binnen Europa en het agentennetwerk buiten Europa (Azië & Oceanië, Afrika en Amerika en Verenigd Koninkrijk.)
- Speciale verantwoordelijkheid voor ontwikkeling en groei van de business in de markt voor verse aardbeien.
- Als commercieel manager rapporteer je aan de directeur/eigenaar.

Profiel:

Een strategische en creatieve denker die in staat is de plannen op een praktische manier zelf uit te voeren.

- Afgeronde WO-opleiding in de groene sector, dan wel HBO met relevante werkervaring.
- Aantoonbare ervaring/resultaten in een commerciële functie in de agrarische sector
- Ondernemend, hands-on mentaliteit, spreekt de taal van de tuinder.
- Bekend met de zadenwaardeketen. Relevant netwerk van retailers en /of telers.



- De ambitie om in een klein team nauw samen te werken aan de verdere ontwikkeling van het bedrijf.
- Perfecte kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Goede beheersing van de Franse en Duitse taal is een pré.
- Bereidheid tot reizen (+/- 30%)

Belangrijke competenties:

Leervermogen: Het zich snel eigen maken van de vakkennis zodat op een effectieve wijze invulling gegeven kan worden aan het managen van de producten in de diverse markten.

Plannen en organiseren: Op effectieve wijze zelf doelen en prioriteiten bepalen en uitvoeren.

Argumenteren en overtuigen: Effectief communiceren van inhoudelijke (vak)kennis met als doel om keten-partijen zoals telers, handel en retail te overtuigen.

Oplossingsgerichtheid: Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en het vermogen om snel te schakelen naar andere benaderingswijzen.

Verantwoording: Het nemen van verantwoordelijkheid voor acties van zichzelf, collega's en de organisatie.

Netwerken: Het onderhouden van bestaande relaties en opbouwen van nieuwe relaties die van pas komen bij het realiseren van de doelstellingen.

Locatie:

De standplaats van deze functie is Andijk.

Aanbod:

Een verantwoordelijke en uitdagende baan binnen een dynamisch bedrijf, met perspectief en mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen. Daarnaast biedt ABZ Seeds BV een uitstekend salaris en arbeidsvoorwaarden , zowel primair als secundair.

Contact:

Stuur je sollicitatie naar ingrid.bakker@abz-strawberry.nl

Voor meer informatie: Ingrid Bakker, tel.: 0228-515280

