

Word jij onze nieuwe...

Commercial Manager



Vitacress Real is een van de leidende kruidenspecialisten van Europa. We're on a mission met ons jonge en sterk groeiende bedrijf... Beter, gezonder en smaakvoller eten. Het is ons doel om het leven een beetje gezonder, vrolijker en smakelijker te maken door het toevoegen van natuurlijke smaakmakers! Want het leven is zo veel leuker met goed en gezond eten! :) #wesmile

Op meerdere internationale locaties worden jaarrond kruiden geteeld, om op deze manier te zorgen dat we het gehele jaar een constante kwaliteit kunnen bieden. Wij telen op plekken waar het product op de meest natuurlijke en duurzame wijze groeit. Daarom telen we onder andere in Nederland, Duitsland, Engeland, Spanje, Portugal en Kenia.

Op de vestiging in Venlo worden deze vers geteelde kruiden vervolgens verpakt voor de Europese afzetmarkt en de internationale consument. Als je binnenkomt in ons pand in Venlo proef je de versheid en de energie van Vitacress Real. Je wordt besmet met de passie voor het product. Centraal staan vier waarden die bij alle collega's voelbaar zijn. **We Grow, We Care, We Inspire and We Smile.**

Als iemand in de kroeg je vraagt wat voor werk je doet, zeg jij:

"Ik ben verantwoordelijk voor de groei van onze business door business development en het ontwikkelen van nieuwe propositities, het aanboren van nieuwe markten en het binnenhalen van nieuwe klanten. Verder ben ik commercieel eindverantwoordelijk voor onze gehele klantportefeuille".

Maar, in het echt doe je natuurlijk veel meer...

- Je bent verantwoordelijk voor business development en het (door)ontwikkelen van nieuwe propositities. Samen met je Salescollega's en het Marketing team, creëer je hiermee nieuwe kansen binnen de Europese kruidenmarkt;
- Samen met onze Category Development Manager zorg jij voor scherpe marktanalyses, dus kennis van GFK, Circana (IRI) en Nielsen zijn mooi meegenomen 😊.
- Met het marketing team ben je verantwoordelijk voor initiatieven op het vlak van shopper marketing (retail en foodservice).
- Je ontwikkelt, implementeert en bewaakt, samen met de managementteamleden, de bedrijfsstrategie en vertaalt deze naar het Sales beleid.
- Je rapporteert aan de Managing Director, bent lid van het managementteam en mede verantwoordelijk voor winst en verlies (P&L).
- Coach en inspirator zijn voor het Sales team . Je daagt het team uit en zorgt voor ontwikkeling: samenwerken, samen winnen, samen vieren. Dit is jouw motto!
- Je waarborgt samen met de International Key Accountmanagers, de Supply Chain afdeling en Demand Planning dat zowel de volume als de omzetforecast spot on zijn.
- Je zorgt voor gestructureerde salesprocessen en systemen. Daarbij is het voor jou en je team belangrijk dat iedereen weet wie waarvoor verantwoordelijk is. Uitdagen doe je op basis van budgetten en prestatie-indicatoren. Dit alles maak je inzichtelijk aan de hand van dashboards.
- En last but certainly not least... Jij weet als geen ander Vitacress Real binnen de juiste netwerken in de markt te positioneren en vertegenwoordigen als "Dé natuurlijke smaakmaker"!

Om je een nog beter beeld te geven... Just another day at the office

Jouw dag start met een kop verse munt thee en een meeting met het team. Het net wordt opgehaald... is de afgelopen week alles vlekkeloos verlopen, hebben we nieuwe producten verkocht, zijn er ontwikkelingen bij bestaande en nieuwe klanten? Met veel enthousiasme en energie worden alle initiatieven van afgelopen week en geplande initiatieven voor de komende week besproken. Na de weekstart meeting zit je er lekker in, want het team is weer eens goed bezig geweest de afgelopen week #trots!

Vervolgens ga je samen met Marco (onze Managing Director) en Susan (onze Finance Director) de financiële forecast van de komende weken bespreken. De komende weken zien er veelbelovend uit!

Het is tijd voor de lunch en wat ontspanning. Samen met je sales collega's trommel je de andere teams bij elkaar voor een gezamenlijke wandeling in de stralende zon. Aansluitend een lekkere kop verse soep eten in ons Greenhouse café en we pakken de draad weer op...

In de middag nog even met Ranjen samenzitten (onze Head of sourcing). Hij heeft een fantastisch nieuw product gevonden waar we als Vitacress Real het verschil kunnen maken. Jullie zijn allebei enthousiast en gaan samen een plan van aanpak opstellen voor marktintroductie. Daarna ga je verder werken aan een belangrijke tender van een grote retailer. Je hebt naar aanleiding van een langdurig traject ervoor gezorgd dat jullie mee kunnen doen, dus er is veel aan gelegen om dit zorgvuldig en goed te doen. Het is einde middag en vandaag staat de wekelijkse bootcamp gepland. Anita (Personal Trainer) staat al klaar met de gewichten en het parcours. Nog even knallen met z'n allen.

Om succesvol te kunnen zijn als onze nieuwe kruidentopper bezit je de volgende ingrediënten:

- Een commercieel economische opleidingsachtergrond op HBO/WO-niveau.
- Ervaring in het coachen, inspireren en naar een hoger plan tillen van een commercieel team.
- Ruime commerciële ervaring bij een internationaal georiënteerd bedrijf in de voedingsmiddelensector, specifiek in het verkopen aan het (new) retailkanaal binnen Europa, met de nodige kennis en ervaring van category management.
- "Drive for growth"... ervaring bij een organisatie in een sterke groeifase en krijgt daar energie van.
- "Customer first"... een positieve drijfveer om klanten centraal te stellen, kansen te zien en deze te benutten.
- Je hebt een gestructureerde werkwijze en je hebt affiniteit met het benutten van moderne IT-tools (CRM, dashboards, power BI);
- Je bent iemand met een lange adem. Je bent volhardend en enthousiast en samen met het sales en marketing team in staat om nieuwe segmenten open te breken;
- Een goede beheersing van de Nederlandse, Duitse en Engelse taal.

Maar dit doe je niet alleen... het Sales & Marketing team waar je onderdeel van uitmaakt

Het totale Sales team bestaat uit 4 collega's: jij als Commercial Manager, 2 International Key Accountmanagers en onze Sales Support Specialist. Binnen het team heerst een winnaarsmentaliteit en niks is onmogelijk. Elke dag weer haal je het uiterste uit de categorie van natuurlijke smaakmakers, het uiterste uit je team en het uiterste uit jezelf. Het sales team werkt als een geoliede machine nauw samen met het marketing team, dat bestaat uit een Marketing Manager, een Category Development Manager, een Marketing Communicatie Specialist en een Project Coördinator Product & Duurzaamheid.

Wat maakt werken bij Vitacress Real leuk?

We Grow. Een enorme drive, een enorme groei. Sinds de start van Vitacress Real zo'n 11 jaar geleden, maken we ieder jaar weer een enorme groei door. Deze ambitie blijven we ook de komende jaren waarmaken. En dit doen we met z'n allen. Ons team bestaat uit mensen die het maximale uit zichzelf en teamgenoten willen halen. **We Inspire.** We waarderen initiatief en input en geloven dat dit onze organisatie beter maakt. Hier is ook volop ruimte voor. Samen bereik je immers meer. Doordat Vitacress Real actief is in een nichemarkt en veel nog verder geoptimaliseerd en ingericht kan worden, lever jij een belangrijke waarde. Jij bent continu een succesonderdeel van het proces.

We Care. Opleiding of cursus? Tuurlijk! Wij hebben zelfs een eigen online VR Academy. Groei en ontwikkeling vinden wij essentieel. Tevens geniet je dagdagelijks samen met je collega's van een heerlijke verse soep, met de beste kwalitatieve kruiden! Er wordt hard gewerkt, maar ook de social talk wordt gestimuleerd door voor of na werktijd je flink in het zweet te werken in de gefaciliteerde fitnessruimte. Of win jij de battles met de

tafeltennis games. **We Smile.** Ongekend goede werksfeer waar hard werken en plezier maken hand-in-hand gaan. Onze jaarlijks terugkerende Social Calender staat gevuld met leuke teamevents.

Kom jij ons dreamteam versterken? Dan krijg jij van ons:

- Een super dynamische werkomgeving met getalenteerde collega's die elkaar naar een hoger niveau willen brengen. Je wordt opgenomen in een kennisorganisatie die groeit en die beleving en kwaliteit centraal stelt.
- Munt, tijd, rozemarijn (of een ander kruid), zoveel als je wilt!
- Gratis toegang tot de Vita-Gym, zo blijf je fit van lichaam en geest.
- Vrijheid en flexibiliteit, jij bent de regisseur van je agenda.
- Een auto van de zaak.
- Een tegemoetkoming voor je oude dag.
- Ons Vitality Fund! Een jaarbudget om aan je vitaliteit te werken.
- Onbepaalde toegang tot onze online VR Academy!
- Een mooie kans om kennis te delen in een omgeving met ruimte voor eigen initiatief en persoonlijke ontwikkeling.

Wij kijken uit naar je cv! Mocht je nog twijfelen of heb je vragen wat deze functie zo tof maakt? Bel dan gerust (Marlijn de Bruin, +316 1184 8647). Voor een kijkje in onze organisatie verwijzen we je naar onze website die zeker de moeite waard is om te bekijken.