

Voor wie?

- 10+ jaar werkervaring
- Bij voorkeur in de AGF of binnen private label
- Verbinder
- Ketendenker
- Ondernemend
- Strategisch
- Stakeholdermanagement

KANDIDAATPROFIEL

Sales Director



Feit: hoe meer verse groenten we eten, des te groter ons welzijn. De wens om daar een significante bijdrage aan te leveren, is wat de 320 medewerkers Van Oers United elke dag drijft. Het bedrijf wil binnen afzienbare tijd (internationaal) verder groeien, professionaliseren en ontwikkelen naar een meer consument- en klantgerichte aanpak. De Sales Director speelt een belangrijke rol in het verwezenlijken van die ambitie.



Over Van Oers United

Het van oorsprong Nederlandse Van Oers United is al decennialang actief op de Nederlandse en Europese markt. Met een divers aanbod van hoogkwalitatieve verse groenten bedient Van Oers ruim 500 klanten, waaronder zowel kleine partijen als grote spelers. 'Delivering Excellent Produce' is het doel waar de gedreven medewerkers zich elke dag vanuit het hoofdkantoor in Ridderkerk, de state-of-the-art productielocatie in Dinteloord en bij de telers voor de volle honderd procent voor inzetten.

Een van de belangrijkste USP's van Van Oers United is dat ze het hele jaar rond aanbod hebben. Dat is mogelijk door de combinatie van eigen teeltbedrijven (in Nederland en West-Afrika) en succesvolle samenwerkingsverbanden met teeltpartners (in Oost-Afrika, Guatemala en Peru) aangevuld door een succesvol netwerk van handelspartners. In de twee Nederlandse vestigingen werken zo'n 320 mensen, ondersteund door een flexibele schil van ongeveer dezelfde omvang. In de operating companies in Afrika werken in de top van het seizoen ongeveer 8000 mensen mee om de verse producten te telen, te plukken en te verwerken voor de Nederlandse en Europese markt.

Nieuwe koers

Met de aanstelling van Arno van Dongen (voormalig Unilever en Bonduelle) als CEO sloeg Van Oers United in januari 2020 een nieuwe weg in. Voor een van de grootste AGF-partners van Nederland staat de toekomst in het teken van professionalisering, het vergroten van de internationale slagkracht en een sterkere focus op de klant en consument. Dat maakt het een bijzonder interessant moment voor de Sales Director om in te stappen, want zij/hij speelt in deze transformatie een cruciale rol.





VACATURE

Sales Director

De wereld van AGF is er een waarin de waan van de dag zegeviert. Logisch: in weinig andere categorieën is vers zo beperkt houdbaar als in deze. Maar de transformatie waarin Van Oers zich bevindt, heeft ook impact op die benadering: het bedrijf wil veel meer vanuit een ketengerichte benadering denken en werken. Die manier van denken in het salesproces verweven, is een belangrijke taak van de Sales Director. Met een duidelijke blik naar buiten brengt zij/hij de salescultuur en het salesteam van Van Oers naar een niveau waarin klant- en marktorientatie centraal staan.

Van transactioneel naar relationeel

Die klantgerichte blik is essentieel om de beoogde stap naar strategisch partner te maken. Van Oers wil in de toekomst voor haar klanten een echte sparringpartner zijn die samen met hen de verscategorie bouwt, proactief meedenkt over de toekomst ervan, en snapt welke rol de klant daarin kan en wil spelen.

Door te weten welke kant haar klanten en de markt op bewegen, bewijst Van Oers zichzelf ook een dienst: doordat het optimaal op zaken kan inspelen, wordt de business aanzienlijk bestendiger. Het bedrijf ontwikkelt zich van een transactionele naar een relationele partner, en richt daarbij het vizier steeds meer op de lange(re) termijn. De tijd waarin volume draaien het hoogste doel was, is voorbij. Vandaag de dag is waarde creëren voor klanten de belangrijkste prioriteit. ▶

Status quo challenges

In nauwe samenwerking met de recent aangetreden CCO Koen van Berlicum, met een achtergrond als Unit Manager bij Jumbo, begeleidt de Sales Director het salesteam (23 fte) naar een categorie-gedreven team dat heel ketengericht, en over de eigen afdelingen heen opereert. Bang om de status quo te challenge is de Sales Director niet, integendeel: dat doet zij/hij juist regelmatig. Juist in de fase waarin Van Oers zich bevindt, is de kritische blik en strategische input van de Sales Director heel belangrijk. Niet vaak kan een Sales Director zo duidelijk impact op een organisatie hebben.

De rol vraagt om een innovatieve, inspirerende en verbindende leider die gemakkelijk mensen met zich meekrijgt. Ervaring in (stevige) sales is een must, net als een klantgerichte mindset en ervaring in het opbouwen en begeleiden van autonome teams. Iemand die al eerder in AGF, private label of in vers gewerkt heeft en een netwerk in de industrie meebrengt, heeft een streepje voor.

Interesse?

Van Oers United werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaijzen via janko.Klaijzen@topofminds.com



“Mijn doel is om het salesteam zo in te richten dat het volledig consument-, klant- en marktgericht kan gaan werken. Daarbij is het doel om continue maximale potentie in omzet, marge en klanttevredenheid te verzilveren, liefst op zo’n manier en in het tempo waarmee we een winnende positie op de markt claimen.”

Koen van Berlicum, CCO