



Maykers®

FUNCTIEPROFIEL

Head of Marketing & Sales

Kandidaatprofiel

- 10+ jaar ervaring (B2B)
- Ervaring met platformen
- Peoplemanagement
- Stakeholdermanagement
- Strategisch sterk

📍 Utrecht 🧰 Vanaf 10 jaar werkervaring



Maykers, de gloednieuwe marktplaats voor boeren, groeit als kool. Boeren kunnen nu al kiezen uit 500.000 producten van 500 verschillende merken en hebben toegang tot wel 150 distributeurs. Binnen vijf jaar wil Maykers hét agriplatform van Europa zijn. Daar gaat de Head of Marketing & Sales een grote rol bij spelen.



Over Maykers

Maykers een 'Agribaba' noemen is te kort door de bocht. Naast vragers (boeren) en aanbieders (producenten) is er namelijk ook ruimte voor distributeurs en leveranciers. Maykers moedigt producenten aan hun eigen distributeurs mee te nemen, zodat de waarde die zij toevoegen bewaard blijft. Daarnaast ondersteunt Maykers deze producenten en distributeurs om succesvol te worden in de (soms nieuwe) digitale wereld.

Sinds de start van het bedrijf in 2020 is het platform in Denemarken uitgerold en inmiddels werken er 45 mensen op het hoofdkantoor in Utrecht. Oprichters Alexander en Jerome kregen funding van de Kramp groep. Met deze gevestigde corporate in de rug staat de start-up stevig en heeft zij de gewenste slagkracht. Dat is maar goed ook, want de ambities zijn groot. De komende vijf jaar wil Maykers in 8 tot 10 Europese landen uitrollen.

Uitdagingen van een atypische start-up

Wat Maykers een atypische start-up maakt, is dat het bedrijf onderdeel is van de Kramp groep. Dat heeft sterke voordelen, bijvoorbeeld op het gebied van budget, maar kan ook lastig zijn. Ook het brengen van de digitale transformatie in een traditionele wereld is een uitdaging. Op beide vlakken is de input van de Head of Marketing & Sales enorm van belang.

Vacature: Head of Marketing & Sales

De Head of Marketing & Sales legt het fundament voor de groei van de komende jaren. Het structureren van het marketingteam, de funnel optimaliseren en het team in cadans krijgen zijn de eerste taken. Hierbij is het voornaamste doel de acquisitie van boeren. Het stuk sales zit hem in de offline begeleiding rondom de onboarding op het platform.

Een andere urgente taak is de positionering is: wat is de juiste identiteit om Maykers mee in de markt te zetten? Een 'webshop' is het zeker niet, en eigenlijk is het zelfs meer dan een marktplaats. Aan de Head of Marketing & Sales om dit verhaal vorm te geven en over te brengen aan de diverse doelgroepen.

De ideale kandidaat voor deze rol heeft een natuurlijke autoriteit waar je niet omheen kunt. Zij/hij is niet bang om zich kritisch uit te spreken, maar voelt ook aan wanneer sensitiviteit vereist is. Kunnen omgaan met diverse stakeholders en hun belangen is essentieel, waarbij balans een voortdurende uitdaging is. Ook moet de kandidaat mensen kunnen meenemen in verandering.

Bouwen aan de toekomst

In deze atypische start-up mag de Head Marketing & Sales echt gaan bouwen. Op dit moment is het marketing- en salesteam nog bescheiden van omvang. Dat betekent dat er veel open ligt voor eigen invulling, maar ook dat de Head of Marketing & Sales de rol van meewerkend voorvrouw/-man moet kunnen aannemen.

De Head of Marketing & Sales rapporteert direct aan de oprichters. Zij/hij werkt samen met de andere heads (Seller, Product en Tech). Met de groei van het platform zal ook de rol zich verder ontwikkelen en op termijn ligt een directiepositie in het verschiet.

Interesse? Deze werkgever werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Wiebe Smit via wiebe.smit@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“We zoeken iemand die stevig staat in discussies en samen met ons tegen heilige huisjes durft te schoppen. Dat is soms nodig om de transformatie te realiseren die wij voor ogen hebben.”

Jerome Hermans, co-founder en Managing Director