



FUNCTIEPROFIEL

# Business Development Lead

## Kandidaatprofiel

- WO-opgeleid
- Meer dan 7 jaar werkervaring in B2B-sales
- Agri
- Food
- Conceptueel sterk
- Ondernemend

 Schiedam  Vanaf 8 jaar werkervaring





**The Seaweed Company ziet in zeewier een duurzame en schaalbare oplossing voor onze grootste uitdagingen, zoals de voedselvoorziening voor mens en dier. De Business Development Lead zorgt voor een razendsnelle omzetgroei en heeft daarmee de unieke kans om bij te dragen aan de inspirerende missie van de Nederlandse start-up.**



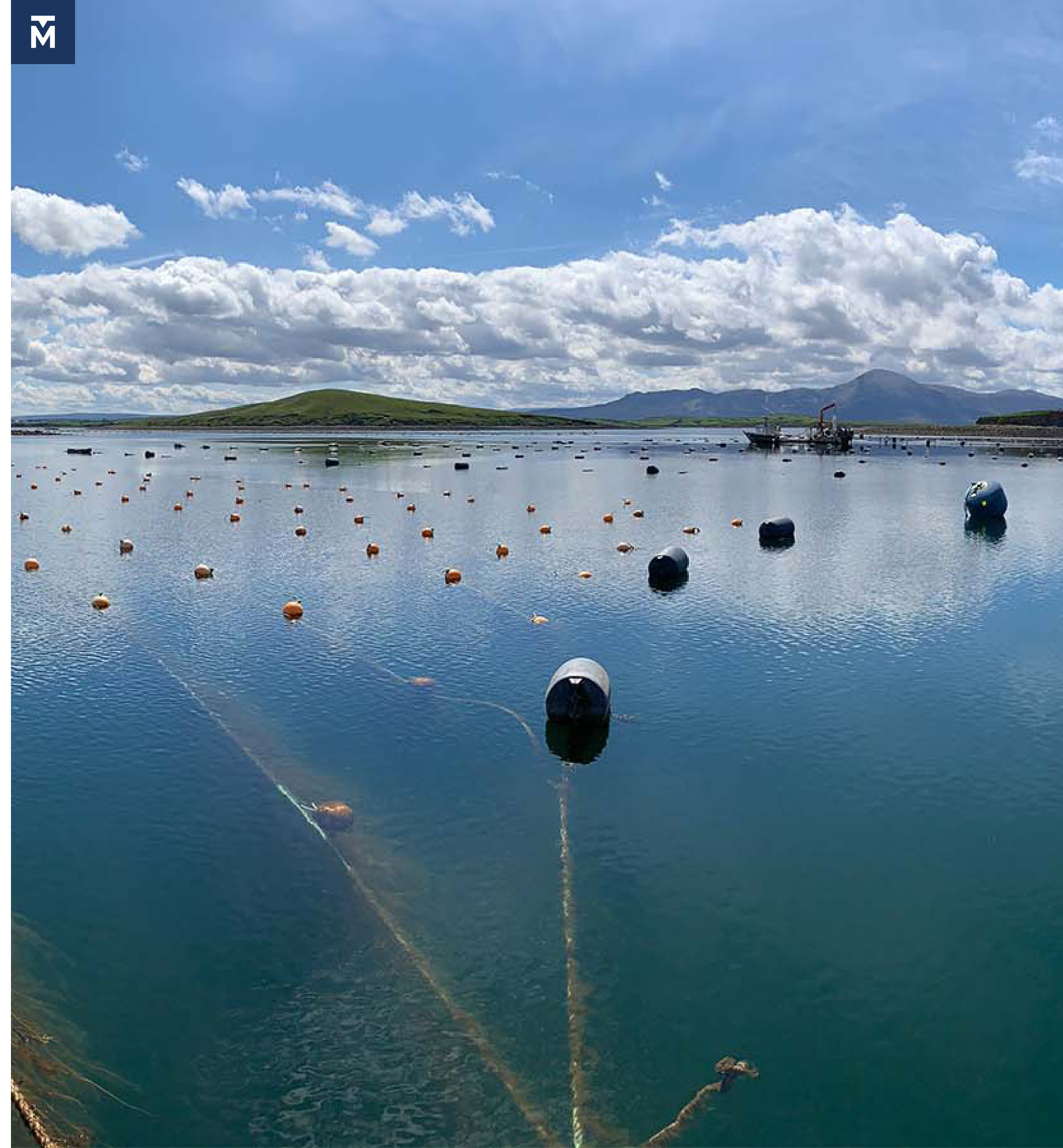
# The Seaweed Company

**The Seaweed Company zet zich sinds 2018 in voor een leefbare toekomst voor ons, onze kinderen en de generaties daarna. Hun oplossing is even simpel als briljant: zeewier. Zeewier is namelijk de snelst groeiende biomassa ter wereld en heeft ook nog eens bijzonder weinig nodig: geen land, geen drinkwater en geen meststoffen. Daarom ziet The Seaweed Company zeewier als de ideale oplossing voor veel van onze wereldwijde uitdagingen.**

Zeewier heeft veel potentiële toepassingen. De meest voor de hand liggende is menselijke consumptie, in bijvoorbeeld Japan al heel gebruikelijk. De plant is een natuurlijke bron van organische proteïnen, suikers en vezels; bevat veel vitamines en mineralen; en heeft een bewezen positieve werking op de gezondheid. Daarnaast zijn de waardevolle ingrediënten van zeewier onder meer te gebruiken in hoogwaardige dierenvoeding, biostimulanten, bio-plastics en als bio-brandstof. Ook wordt er – onder meer door The Seaweed Company – onderzoek gedaan naar de toepassing van zeewier bij de ontwikkeling van medicijnen, bijvoorbeeld tegen Alzheimer en diabetes.



The Seaweed Company beheerst als een van de weinige spelers de gehele zeewierketen: van het kweken tot het in de markt zetten van unieke producten. Ze kiezen bewust voor de beheersing van het hele proces: van het telen, zaaien, oogsten en verwerken van zeewier middels kweeklocaties in Ierland, Marokko en India, tot het ontwikkelen van onderscheidende producten die waarde toevoegen. Deze keuze zorgt ervoor dat The Seaweed Company zich ontwikkelt tot een van de leidende zeewierplatforms. De start-up richt zich in deze fase op het in de markt zetten van twee concepten: Blue Farming en Blue Health, gericht op biostimulanten en supplementen voor diervoer (sustainable agriculture) en menselijke voedselvoorziening (sustainable diets). Later voegt The Seaweed Company daar andere productlijnen aan toe. Momenteel doorloopt het bedrijf een financieringsronde, waarna men snel wil opschalen.





# Business Development Lead

De Business Development Lead is een belangrijke kracht achter The Seaweed Company's groeiambities. Haar/zijn primaire verantwoordelijkheid is het snel opschalen van sales. Potentie is er meer dan genoeg: de eerste producten hebben zich bewezen en de potentiële afzetmarkten zijn gigantisch. De uitdaging zit in de complexiteit van de waardeketens en de enorme spelers die daarin actief zijn. Als één van de aanjagers van groei krijgt de Business Development Lead de mogelijkheid om te participeren. De eerste opdracht voor de Lead Business Development is om de uitvoering van de go-to-market-strategie voor Blue Farming te versnellen. In de afgelopen twee jaar heeft The Seaweed Company al veel successen gezien in de field trials van hun producten. Die hebben geleid tot de eerste langetermijnpartnerships. De start-up zet wetenschappelijk gedreven pilots op met boerenbedrijven en bouwt die trajecten vervolgens uit naar grotere overeenkomsten met partners en distributeurs in de agricultuur. Het is aan de Lead Business Development om die aanpak te perfectioneren en op te schalen. Daarbij gaat het met name om het selecteren van de juiste partners (boeren en distributeurs) en de juiste (internationale) markten.

Partnerships smeden en deals sluiten is de kern van de rol van de Lead Business Development. Daartoe overtuigt zij/hij de potentiële partners van de functionele voordelen van de producten. De Lead Business Development heeft het conceptuele vermogen om de meerwaarde van de producten te koppelen aan duurzame impact om zo een complete en inspirerende pitch neer te zetten.

Naast de focus op sales, heeft de Lead Business Development ook de verantwoordelijkheid over de Blue Farming product roadmap. In nauwe samenwerking met R&D bepaalt zij/hij welke producten prioriteit moeten krijgen in de ontwikkeling. Ook werkt de Lead Business Development veel samen met Marketing om het Blue Farming concept van The Seaweed Company in Nederland, en vervolgens internationaal, op de kaart te zetten.

Deze rol is uitermate geschikt voor een commerciële ondernemer die zich comfortabel voelt in een kleine, snelgroeiende organisatie. De Lead Business Development krijgt de kans om een uniek concept groot te maken en daarmee significant bij te dragen aan het creëren van een duurzamere wereld. ■



**Interesse?** Wegens de klimaatpositieve impact van The Seaweed Company verzorgt Top of Minds de werving en selectie voor deze vacature pro bono. Neem contact op met Wiebe Smit via [wiebe.smit@topofminds.com](mailto:wiebe.smit@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**“We zijn meer dan ‘gewoon’ een start-up: we zijn als impactbedrijf een nieuwe industrie aan het opzetten die de wereld kan verbeteren op diverse vlakken. De Lead Business Development moet net zo enthousiast worden van deals sluiten als van het realiseren van impact.”**

**Wouter Zwagemakers, Chief Commercial Officer**