

#VACATURE



BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER FOODSERVICE

Niet iedere consument zal bekend zijn met de naam Peter van Halder of met de afkorting A.G.F. Toch geniet het gros van alle Nederlanders van de heerlijke Aardappelen, Groente en Fruit (AGF) maaltijdcomponenten die Peter van Halder B.V. dankzij haar bekende opdrachtgevers via de professionele keuken op tafel zet. Sinds kort is dit koelers-bedrijf onderdeel geworden van HAK; een positie van waaruit ze volledig zelfstandig blijft opereren en werken aan omzetgroei. Om dit laatste mogelijk te kunnen maken, zoekt Peter van Halder een Business Development Manager die zijn/haar hoofd koel houdt als het gaat om nieuwe mogelijkheden aanboren binnen de koelverse groente en fruitmarkt.

PETER VAN HALDER: KOELVERS OP HAAR BEST

Peter van Halder koopt haar groente en fruit direct in bij de bron om verse maaltijdcomponenten te bereiden voor professionele keukens. Haar eindproducten lopen uiteen van vers bewerkte groente- en fruit-producten tot gekookte en voorbewerkte maaltijden op basis van groente, fruit, aardappelen, rijst en pasta's. De kracht van Peter van Halder is dat de ingrediënten die ze aanlevert altijd vers en van hoge kwaliteit zijn. Hierbij weet zij professionaliteit te combineren met een grote mate van flexibiliteit. Grote foodserviceketens en foodproducenten die hoge eisen stellen aan de maaltijden die ze hun consumenten voorschotelen, zijn dan ook bij Peter van Halder aan het goede adres voor hun koelvers-producten. Dat bewust leven en gezond eten steeds meer aan populariteit wint bij de consument, zie je goed terug bij Peter van Halder; afgelopen jaren was ze goed voor een forse omzetgroei. Een groei die mede te danken is aan de sterke motivatie van haar circa 50 medewerkers.



HAK EN PETER VAN HALDER: EEN VRUCHTBARE SAMENWERKING

In 2017 werd Peter van Halder onderdeel van HAK – hét grootste groentemerk in Nederland. Met de bedoeling om het brede assortiment aan groente en peulvruchten in het conservenschap uit te breiden met een koelvers assortiment. Beide bedrijven kennen veel overeenkomsten; ze hechten waarde aan de productie en verspreiding gezonde en lekkere groente en fruit. En ze staan allebei stil bij de maatschappelijke behoefte om gezond te eten en te leven. Als het gaat om de bedrijfsvoering blijft Peter van Halder zelfstandig functioneren. In de praktijk delen HAK en Peter van Halder kennis en knowhow op meerdere gebieden binnen hun bedrijfsvoering; bijvoorbeeld als het gaat om marketing, HR en kwaliteitszaken.

SNEL, PRAGMATISCH EN NUCHTER

Net als haar groente en fruit zijn de medewerkers van Peter van Halder snel inzetbaar, eerlijk en houden ze het hoofd koel. Alle medewerkers hebben passie voor hun werk, kennis van hun producten en laten zich niet snel gek maken. Ze weten dat hun geteelde groente en fruit vers het lekkerst is, dus is er geen tijd voor lange slagen of een ingewikkelde bureaucratie. Voor Peter van Halder is geen verzoek te veel; de klant staat volledig centraal. En ondanks de enorm verscheidenheid aan producten, is Peter van Halder dankzij een volledig geautomatiseerd bestelsysteem in staat om binnen dagen of zelfs uren te leveren. Het personeel richt haar ogen op de mogelijkheden die er zijn om als koelvers-bedrijf verder te groeien. Een doelstelling waarbij de expertise van een vakkundige Business Development Manager als geroepen komt.

#VACATURE

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER FOODSERVICE

De Business Development Manager die Peter van Halder zoekt, kent de wereld van food als zijn/haar broekzak. Hij/zij heeft geen uitleg nodig als het gaat om foodservice en foodproductiebedrijven; de primaire doelgroepen die hij/zij in deze functie bedient. Hij/zij kent beide werelden goed, dankzij de relevante werkervaring die is opgedaan. Hij/zij beschikt over een sterk netwerk binnen deze branches en kan niet wachten om dit netwerk aan te spreken en verder uit te bouwen.

GEBOREN NETWERKER MET GROENTEKENNIS EN SALES-SKILSS

De functie vraagt om een commercieel zwaargewicht. Je vindt het geen probleem om aan tafel te gaan met klanten met tussen de 20 en 200 vestigingen die – net als Peter van Halder – hoge eisen stellen aan de kwaliteit van food services en voedselbewerking. De Business Development Manager rapporteert aan de directeur, maar heeft alle vrijheid om zelfstandig te werk te gaan. Je schakelt daar waar nodig met een Innovatiemanager en Product Ontwikkelaar. Maar je hebt de volledige ruimte om zelfstandig en onafhankelijk de boer op te gaan en verkoopprocessen op te zetten. Aan de onderhandelingstafel zijn (potentiële en bestaande) relaties onder de indruk van je salestechnieken. Maar misschien nog wel meer van je bevoegenheid over verse groente en peulvruchten. De Business Development Manager legt als geboren netwerker zijn/haar oor te luister om te weten welke trends er spelen in de wereld van 'foodies' en in de wereld van gerenommeerde foodserviceketens en food producenten.





ERVARING

- HBO/WO-niveau
- 7+ jaar relevante werkervaring
- Overtuigende sales ervaring binnen de foodservice markt
- Uitgebreide ervaring binnen de food productiebedrijven
- Kennis van koelvers-producten

COMPETENTIES

- Drive for results
- Commerciële dealmaker
- Relatiebouwer met gunfactor
- Communicatief sterk
- Strategisch
- Vaardig op het gebied van innovatie en concept denken
- Financieel & rekenkundig goed onderlegd
- Probleem oplossend vermogen

PERSOONLIJKHEID

- Passie voor food
- Competitief ingesteld
- Goede luisteraar
- Ondernemend
- Pragmatisch



DEN BOSCH



FMCG



BUSINESS DEVELOPMENT



CONTACT



WIEBE SMIT

Consultant bij Top of Minds Digital Executives
wiebe@topofminds.com