

#VACATURE

YARRAH
BIO-ORGANIC SINCE 1992

INTERNATIONAL SALES MANAGER

Het bewustzijn rondom voeding groeit. Consumenten kopen meer gezonde, duurzame en voedzame producten en kiezen steeds vaker voor een biologisch alternatief. En dat geldt ook voor de voeding van hun huisdier. Want waarom zou je zelf bewust kiezen voor gezonde voeding, om vervolgens je trouwe viervoeter brokken te geven met daarin bespotten graanproducten en plofkoppen? Diervoerproducent Yarrah is al meer dan 25 jaar specialist op het gebied van biologisch diervoer en profiteert enorm van de populariteit van biologische producten. Door de toenemende vraag groeit de organisatie sterk en is er ruimte ontstaan voor een ondernemende International Sales Manager.



YARRAH:

BETER VOOR JOUW DIER, BETER VOOR ALLE DIEREN.

In iedere supermarkt is het te zien: de vraag naar biologische producten neemt toe. In vrijwel alle productcategorieën kan de consument voor biologisch alternatieven kiezen, en veel FMCG spelers investeren in het uitbreiden van het duurzame en biologische assortiment. In 1992, ver voor deze trend, kwam Yarrah als eerste volledig biologische diervoerproducent op de markt. Ontstaan vanuit een ongenoegen over de misstanden in de diervoermarkt en met de overtuiging dat ook de dieren die in voer terecht komen een goed leven moeten hebben gehad.

BIOLOGISCH ALS VISIE IN PLAATS VAN TREND

Yarrah heeft als enige speler in de markt een volledig biologisch assortiment, waarbij alle schakels in het productieproces volkomen biologisch en duurzaam zijn ingericht. De ingrediënten worden direct ingekocht bij boeren die - net als Yarrah - de wereld graag wat beter willen maken. De dieren die in de producten worden verwerkt hebben een goed leven gehad en eten biologisch onbespoten voer. De kwaliteitsmanager van Yarrah houdt hier actief toezicht op en bezoekt regelmatig leveranciers om te controleren of zij



voldoen aan de hoge kwaliteitsstandaard. Met deze aanpak heeft Yarrah als enige diervoerproduct een Beter Leven Keurmerk van de Dierenbescherming gekregen. Zo maakt Yarrah helemaal biologisch, 100% puur voer, zonder onnodige toevoegingen of short-cuts in recepten. Gewoon zoals de natuur het bedoeld heeft.

GROEISTRATEGIE

Met deze unieke propositie is Yarrah inmiddels uitgegroeid tot de toonaangevende biologische diervoerspecialist in Europa. De producten zijn verkrijgbaar in 22 landen via online en offline retailers en onlangs is daar het huisdier-retailkanaal aan toegevoegd. Daarnaast heeft Yarrah een tweede merk in de markt gezet: Dano, gericht op het conventionele retailsegment. En de condities in de markt zijn perfect voor verdere groei. Naast de toenemende vraag naar biologische producten worden huisdieren steeds meer gezien als onderdeel van het gezin waardoor consumenten vaker kiezen voor kwalitatief goed en gezond voer. Daarom heeft Yarrah ambitieuze groeitargets neergezet, gericht op verdere internationale multi-channel uitbreiding. In die groeistrategie staan brand-awareness, merk- en kanaaldifferentiatie en verdere professionalisering centraal.

PROFESSIONALISERING

Het team van Yarrah bestaat uit 18 fte en is lean ingericht. Daardoor kunnen zij snel ideeën valideren en integreren in de business. Die wendbaarheid geeft Yarrah een enorme voorsprong op concurrenten in de snel veranderende markt. De grote ambities vereisen verdere professionalisering, zonder dat het ten koste gaat van de flexibiliteit en snelheid. De eerste professionaliseringsslag is ingezet in 2012, na de overname van Private Equity speler Vendis Capital. En een aantal jaren later, in 2016, heeft huidige eigenaar AAC Capital de professionalisering verder doorgezet. Samen met hen heeft Yarrah een strategie uitgestippeld om de organisatie, producten, het merk en het commerciële succes naar een volgend niveau te brengen. In die strategie is een sleutelrol weggelegd voor de International Sales Manager.



#VACATURE

INTERNATIONAL SALES MANAGER

De Sales Manager brengt de hele markt in kaart en ontwikkelt innovatieve plannen om Yarrah en de biologische diervoercategorie te laten groeien. Hij/zij richt zich voornamelijk op het online kanaal, dat verantwoordelijk is voor zo'n twintig procent van de omzet en op het vergroten van de omzet in het Verenigd Koninkrijk en Scandinavië. Twee interessante markten door hun schaal en de vraag naar biologische producten. Op dit moment zijn in beide regio's al producten van Yarrah verkrijgbaar en de groeipotentie is groot. Om die potentie te benutten ontwikkelt de Sales Manager een commerciële strategie waarin proactiviteit en actiegerichtheid centraal staan. De Sales Manager blijft niet hangen in strategieën maar gaat actief de markt in om relaties met retailers op te bouwen. Daarbij reist hij/zij ook regelmatig naar het buitenland, gemiddeld twee keer twee dagen per maand.

De verantwoordelijkheid van de Sales Manager stopt niet bij het aangaan van samenwerking met online en offline retailers. Als inhoudelijk expert is hij/zij een belangrijke sparringpartner en denkt actief met hen mee op het gebied van activatie en Category Management. De Sales Manager weet

wat er speelt in de markt en speelt slim in op trends en bouwt zo aan succesvolle en duurzame samenwerkingsrelatie. De Sales Manager voelt zich verbonden met de missie van Yarrah, maar weet ook dat purpose en profit hand in hand kunnen gaan. Hij/zij is ervan overtuigd dat je met commercieel succes nog meer mogelijkheden creëert om een positieve impact te hebben in de branche.

HET TEAM

De professionals in het team zijn ambitieus en gedreven door de missie van Yarrah. Het hele team zet alles op alles om de beste producten te maken en ze aan zoveel mogelijk huisdiereigenaren te verkopen. Iedereen bij Yarrah werkt hard aan het realiseren van de grote ambities en kijkt daarbij verder dan zijn eigen verantwoordelijkheid en realiteit. De interne lijnen zijn kort en men maakt proactief gebruik van de expertise van anderen.

De Sales Manager werkt in het Sales team dat bestaat uit vier Sales Managers. Hij/zij rapporteert direct aan de CEO, Bas van Tongeren, die samen met de CFO, CMO en Manager Operations het MT van Yarrah vormt. De Sales Manager speelt een sleutelrol in de groei en krijgt de mogelijkheid om te participeren in de organisatie.

“

“We zijn een kleine organisatie, en dat vereist van het team een actiegerichte, hands-on mentaliteit. Je krijgt veel vrijheid en verantwoordelijkheid, en dat betekent ook dat je zelf de mouwen moet opstropen om gestelde doelen te behalen. Succes boek je namelijk niet achter je bureau, maar bij de klant aan tafel.”

Bas van Tongeren, CEO Yarrah

KANDIDAATPROFIEL

ERVARING

- ➔ Minimaal 8 jaar ervaring binnen FMCG, in een commerciële rol met P&L eindverantwoordelijkheid
- ➔ Idealiter ervaring met zowel grote FMCG spelers als kleinere partijen
- ➔ Academisch opgeleid
- ➔ Ervaring met het opzetten van succesvolle nieuwe samenwerkingen met groot- en kleinschalige retailers
- ➔ Ervaring binnen de diervoerbranche is een pre, net als ervaring binnen een snelgroeiende organisatie met internationale scope

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Resultaatgericht en pragmatisch
- ➔ Proactief en actiegericht
- ➔ Niet bang om risico's te nemen
- ➔ Communicatief sterke stakeholdermanager
- ➔ Teamplayer



HARDERWIJK



FMCG



SALES



CONTACT



WIEBE SMIT

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