



#VACATURE

Business Development

Sales

Consumer Goods



INTERNATIONAL SALES MANAGER

OFYR heeft in korte tijd de wereld van buiten koken veranderd. Met een uniek product dat buiten koken makkelijker, gezelliger én diverser maakt veroverd de Nederlandse scale-up de internationale buitenkookbranche. Een ondernemende International Sales Manager bouwt het succes van OFYR verder uit door nieuwe markten te ontginnen en bestaande markten te vergroten.

OVER OFYR: THE ART OF OUTDOOR COOKING

Iedereen kent het: tijdens een zomerse barbecue zit het gezelschap aan tafel terwijl de kok alleen achter de barbecue staat. Zonde, want juist samenzijn én samen koken moeten centraal staan bij outdoor cooking vindt OFYR oprichter Hans Goossens. Daarom ontwikkelde hij OFYR kookunits: mooie, kwalitatief hoogwaardige en op hout gestookte buitenkeukens. De kookunits hebben een kegelvormige bovenkant waarbij rond het houtvuur een grote stalen ringvormige stalen plaat is geplaatst waarop gekookt kan worden. De ronde vormgeving lijkt op het eerste gezicht slechts een detail, maar vormt de sleutel achter het succes van OFYR. Het nodigt vrienden en familie uit om zich te verzamelen rond het vuur om samen te genieten van de warmte, het koken en elkaars gezelschap. Zo maakt OFYR buitenkoken weer sociaal én zorgt ervoor dat mooie zomeravonden ook kunnen worden beleefd in de lente, herfst en winter.

Dat bleek een schot in de roos: in drie jaar tijd is OFYR uitgegroeid van

buitenkeukenproducent tot een van de meest toonaangevende lifestylemerken voor buitenkoken. De producten worden via distributeurs in meer dan zeventig landen verkocht en leveren een miljoenenomzet op. Daarnaast is het assortiment verrijkt met een brede range aan kookunits en bijpassende producten en accessoires: van handschoenen en keukenschort tot deksels en spiesen. Het complete assortiment en grote internationale netwerk vormen een perfect vertrekpunt voor verdere internationale groei.

Die groei gaat OFYR realiseren in samenwerking met investeringspartij Mentha Capital, dat in 2018 groot aandeelhouder werd. Zij brengen naast de nodige financiële middelen ook de juiste kennis en ervaring met zich mee om OFYR uit te bouwen van succesvolle start-up naar internationale scale-up. Het team bestaat inmiddels uit 18 professionals en groeit. Een ondernemende International Sales Manager zet OFYR wereldwijd op de kaart en speelt zo een sleutelrol in het realiseren van de ambitieuze groeiambities.

“Zowel de markt als OFYR groeien hard. De International Sales Manager grijpt het momentum en schakelt snel zodat we onze positie behouden en concurrentie voorblijven.”

Harmen Treep, Managing Director OFYR

#VACATURE

INTERNATIONAL SALES MANAGER

De International Sales Manager zorgt dat OFYR wereldwijd marktleider wordt in de buitenkookcategorie. Hij/zij maakt optimaal gebruik van de sterke uitgangspositie die OFYR heeft veroverd en realiseert groei in zowel bestaande als nieuwe markten.

De International Sales Manager is zelfstandig verantwoordelijk voor het opschalen van grote afzetmarkten zoals Nederland, Duitsland en Spanje. Hij/zij zorgt dat in iedere markt de juiste partners zijn aangesloten om de beoogde groei te realiseren én dat zij de juiste tools in handen hebben om dat vorm te geven. Daarvoor werkt de International Sales Manager intensief samen met het marketing team en zorgt dat iedere distributeur wordt voorzien van de juiste marketingkalenders en -materialen. Zo bouwt de International Sales Manager samen met de lokale partners aan een ijzersterk OFYR merk.

Naast de bestaande markten richt de International Sales Manager zich ook op

het openbreken van nieuwe markten, zoals Amerika. De International Sales Manager sluit hiervoor de juiste lokale partners aan en ontwikkelt samen met hen een succesvolle entry- en groeistrategie. Daarbij overziet de International Sales Manager de volledige sales en marketing scope: hij/zij bepaalt de beschikbaarheid en distributiestrategie per markt en via welke kanalen OFYR bekendheid opbouwt. Ook hierin werkt de International Sales Manager intensief samen met het marketing team en de distributeurs. Samen met besluit de International Sales Manager welke kanalen, campagnes en samenwerkingen OFYR inzet om een nieuwe markt te veroveren.

Verder zorgt de International Sales Manager voor een vlekkeloze logistiek en optimale





operatie in iedere markt en is hands-on betrokken bij de dagelijkse business. Daarbij wordt hij/zij in sommige praktische taken ondersteund door het Sales Support team dat onder andere verantwoordelijk is voor planning, facturering en customer support.

Naast het uitbouwen en optimaliseren van de dagelijkse business stoomt de International Sales Manager OFYR klaar voor de volgende fase. Hij/zij richt samenwerkingen, processen en systemen in met het oog op de toekomst, zodat ze niet alleen vandaag maar ook over vijf jaar nog relevant zijn. Met die visie bouwt de International Sales Manager ook mee aan het vormgeven van het Sales team van OFYR en schakelt daarbij intensief met Managing Director Harmen Treep, aan wie de International Sales Manager direct rapporteert.



KANDIDAATSPROFIEL

ERVARING

- ➔ Minimaal zes jaar ervaring in een brede internationale sales rol, idealiter binnen een vergelijkbare scale-up
- ➔ Ervaring in het zelfstandig uitbouwen van een internationaal merk via distributeurs
- ➔ Minimaal HBO opgeleid

PERSOONLIJKHEID

- ➔ Ondernemend
- ➔ Goede communicatie vaardigheden
- ➔ Zelfstandig
- ➔ Proactief
- ➔ Kritisch



ROOSENDAAL



CONTACT



WIEBE SMIT

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