



#VACATURE

CONSUMER GOODS

SALES

YARRAH
BIO-ORGANIC SINCE 1992

International Sales Manager Benelux, Italië & Spanje

Dat dieren net als mensen gedijen bij gezond, biologisch voedsel, spreekt voor zich. Consumenten kiezen vandaag de dag ook voor hun huisdieren steeds vaker voor een duurzaam alternatief. Yarrah, al meer dan 25 jaar specialist op het gebied van biologisch diervoer, profiteert enorm van de groeiende populariteit van biologische producten. Dat biedt volop kansen: doorgroeien in bestaande markten én nieuwe markten ontginnen. De nieuwe International Sales Manager speelt daar zowel strategisch, als op commercieel vlak een cruciale rol in.

Over Yarrah

Rewind naar begin jaren 1992, ver voor de tijd waarin biologisch eten en duurzaamheid 'hip' waren. In dat jaar zette diervoerproducent Yarrah als ware pionier de eerste stappen op de markt. Gedreven door een gezond ongenoegen over gebrek aan oprecht gezond alternatief in de diervoermarkt, en intrinsieke motivatie het juiste te willen doen, voor dier, mens en planeet. De beste en gezondste voeding begint bij de ingrediënten, en dat betekent biologisch. Yarrah heeft als enige speler in de markt een volledig biologisch assortiment, waarbij alle schakels in het productieproces volkomen duurzaam zijn ingericht. Yarrah is er voor mensen die net even verder kijken, en net als Yarrah het juiste wil doen.

PURPOSE EN PROFIT GAAN HAND IN HAND

Ingrediënten worden direct ingekocht bij boeren die net als Yarrah de wereld graag een stukje mooier willen maken. De dieren die in de producten worden verwerkt hebben een goed leven achter de rug, waarin ze uitsluitend onbespoten voer aten. Dankzij deze aanpak kreeg Yarrah in 2015 als enige diervoerproduct het Beter Leven Keurmerk van de Dierenbescherming. Het bedrijf is een mooi, inspirerend en commercieel sterk voorbeeld van hoe purpose en profit zeer succesvol hand in hand kunnen gaan.





GROTE GROEIAMBITIES

Het bedrijf met een sterke omnichannel strategie is volop in beweging. En vooral: heel hard aan het groeien. Yarrah's producten zijn off- en online verkrijgbaar in 22 landen – and counting. De groeiambities zijn niet gering: Yarrah wil de grootste biologische diervoerspecialist van de wereld worden. Hoe? Onder meer door verdere internationale multichannel uitbreiding, grotere brand awareness, grotere merk- en kanaaldifferentiatie en verdere professionalisering van de organisatie.

PERFECTE MARKTOMSTANDIGHEDEN

Het bedrijf is hard op weg dat doel te bereiken, mede dankzij recentelijke lancering van het tweede eigen merk, Dano, gericht op het conventionele retailsegment. In combinatie met de zeer gunstige marktcondities – de vraag naar biologisch diervoer neemt in vrijwel elk land toe – wil Yarrah de komende jaren flinke slagen maken. De gedreven, ambitieuze International Sales Manager neemt daarin een groot deel van Europa voor haar/zijn rekening.



OVER DE VACATURE

International Sales Manager

Benelux, Italië & Spanje

De **International Sales Manager** is verantwoordelijk voor de Benelux, Italië en Spanje. In die uitgestrekte regio schuilt meteen de grootste aantrekkingskracht én dito uitdaging van de rol: elk land kent een eigen palet aan keuzes, kansen en mogelijke obstakels. Dat in elk land grote potentie is voor groei, staat als een paal boven water. De International Sales Manager bepaalt welke manier het beste is om een markt te benaderen: met welke (on- en offline) retailers kun je het merk het beste uitbouwen, welke ondersteuningscampagnes ontwikkelen we met wie en waar, op welke beurs mag Yarrah niet ontbreken hoe komen we binnen bij nieuwe retailers?? Welke andere, nieuwe markten vallen nog te ontginnen? Met een ondernemende en overtuigende mindset weet de International Sales Manager bij de juiste partijen aan tafel aan te schuiven om de business op alle mogelijke manieren uit te breiden.

COMMERCIEEL EN STRATEGISCH SCHAKELEN

Bij Nederlandse partijen heeft de International Sales Manager dezelfde ondernemende blik, maar ligt de nadruk ook duidelijk op het strategische aspect. Zij/hij weet precies wat er in de markt speelt en waar on- en offline retailers behoefte aan hebben. Als belangrijke sparringpartner bedient de International Sales Manager Yarra's klanten pro-actief van gedegen advies op het gebied van activatie en Category Management. Met andere woorden: waar groei in andere landen meer in de breedte te winnen valt, gaat groei in Nederland juist meer de diepte in – promotie van het assortiment, nieuwe partnerships aangaan en bestaande relaties uitbouwen.

ZOPLUS

Last but zeker not least in de portefeuille van de International Sales Manager: Zooplus, dé online aanbieder van diervoeding. De website biedt meer dan 8000 producten voor huisdieren in alle soorten en maten aan, en is dé leidende online pet retailer in Europa. Zooplus is al lange tijd een belangrijke, strategische partner, maar de relatie kan nog veel meer uitgediept worden. Het uitbouwen van deze partnership behoort eveneens tot de verantwoordelijkheden van de nieuwe Sales Manager. Om deze rol en relatie optimaal vorm te geven, is ervaring met e-commerce en online sales een pre.

STEILE LEERCURVE

Nog enkele vereisten: ervaring in de FMCG, stevige onderhandelingskills en bij voorkeur beheersing van het Spaans of Italiaans. Yarra is een platte no-nonsense organisatie waar lijnen kort zijn en schakelen niet snel genoeg kan gaan. Dat geldt ook voor het leerproces: de International Sales Manager krijgt elke dag kansen om ideeën te pitchen, ze vervolgens uit te voeren en van successen – of minder grote successen – heel erg veel te leren.



‘Een beetje tegendraadse mentaliteit mag best. Een gezond ongenoegen met de status quo, en vooral buiten de lijntjes kleuren, dat is wat ik zoek. Zolang het vizier maar onverminderd ambitieus en scherp gesteld is: het merk Yarra heeft “the right to win”. Hoe jij denkt dat we die wedstrijd kunnen winnen hoor ik graag: we zetten het morgen om in actie.

BAS VAN TONGEREN





Kandidaatprofiel

- 5-8 jaar werkervaring in commerciële rol binnen FMCG
- Sterke onderhandelingservaring en -kwaliteiten
- Ervaring met online sales en e-commerce platforms
- Pragmatische, ambitieuze can-do mentaliteit
- Vloeiend Engels in woord en geschrift
- Spaanse en/of Italiaanse taalvaardigheid is een pre
- Bereid te reizen



Harderwijk



Contact

Bij vragen neem contact op met:

WIEBE SMIT CONSULTANT

wiebe@topofminds.com

