



Bird Control Group

Head of Commerce

Bird Control Group is een innovatieve en duurzame marktleider in het verjagen van vogels. Hun ambitie voor 2020 is om in omzet te verdubbelen – en ook daarna dat hoge tempo vast te houden. Daarom trekken ze een commercieel zwaargewicht aan als wereldwijd Head of Commerce.

Voor wie?

- Vanaf 15 jaar commerciële ervaring
- In een snelgroeiende omgeving
- Transformaties aanjagen
- Verbinder
- Bereid om internationaal te reizen

Over Bird Control Group

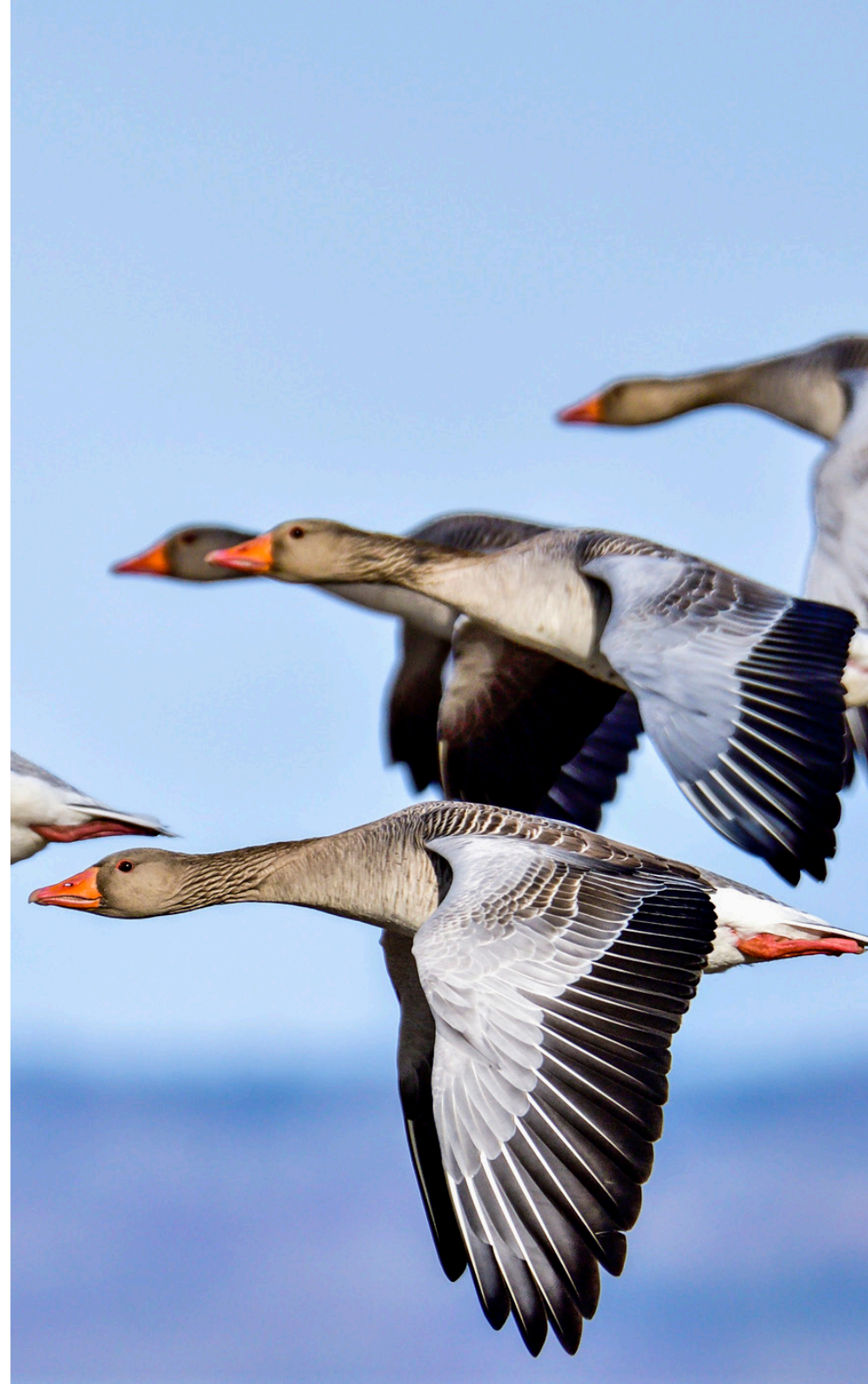
Bird Control Group gebruikt slimme lasertechnologie om ongewenste vogels te verjagen voor bijvoorbeeld boeren, industriële klanten en luchthavens. En dat doen ze met groot succes, weer of geen weer. Concurrenten gebruiken vaak nog ouderwetse oplossingen zoals fysieke barrières, vuurwerk, geluidsinstallaties en chemicaliën. Niet verwonderlijk dus, dat Bird Control Group hen hard inhaalt.

Het snelgroeïende bedrijf werd in 2012 opgericht door de jonge ondernemer Steinar Henskes, en is inmiddels een van de top-3 spelers in de markt. De reis begon met de toevallige ontdekking dat de groene lasers die Henskes bij een bouwproject installeerde ganzen verjoegen. Henskes zag direct hoe breed zijn ontdekking kon worden toegepast: van de landbouw tot de luchtvaart en van vastgoed tot olie en gas en andere industrieën. In no time ontwikkelde hij een prototype van een laserrobot om vogels te verjagen. De techniek werd al snel erkend door het World Wildlife Fund vanwege de effectiviteit, diervriendelijkheid en milieubewustheid. Ook Deloitte Technology Fast50, Shell LiveWIRE en het World Economic Forum haastten zich om Bird Control Group te prijzen.

De ambitie is om in 2020 de miljoenenomzet te verdubbelen. En hoewel het succes tot nu toe het resultaat is van een R&D-centrische aanpak, staat de volgende groeifase in het teken van professionalisering als commerciële organisatie.

“Achter de schermen blijven we innoveren. Maar onze focus verschuift van wat er technisch mogelijk is, naar waar onze klanten over de hele wereld behoefte aan hebben.”

– Steinar Henskes, CEO & Founder van Bird Control Group





VACATURE

Head of Commerce

De Head of Commerce luidt een keerpunt in het businessmodel van Bird Control Group in. Hij/zij zal een belangrijke rol spelen in het professionaliseren van de commerciële processen en de klantcentrische transformatie van het bedrijf.

Hoe? Door een ijzersterke commerciële strategie te ontwikkelen en de internationale salesteams – in Delft en Oregon – en het wereldwijde netwerk van distributiepartners aan te sturen.

STRATEGISCHE MARKTEN

Er zijn drie manieren waarop vogels overlast kunnen veroorzaken voor bedrijven:

- 1. Materiële schade aan de kernprocessen** – Denk bijvoorbeeld aan landbouwbedrijven. Een vogelplaag kan ervoor zorgen dat de oogst afneemt met 30 procent.
- 2. Financiële schade aan niet-kernprocessen** – Een retailer kan flinke vastgoedschade – en dus kosten – oplopen door een vogelplaag, ook al heeft de plaag geen directe invloed op de verkoop die zich binnen dat pand afspeelt.
- 3. Overlast voor het kernproces zonder financiële gevolgen** – Deze categorie vereist vaak een geavanceerdere commerciële strategie door een complexer stakeholderveld. Denk bijvoorbeeld aan de luchtvaart. Het risico van vogels rondom vliegvelden ligt bij de vliegmaatschappijen, terwijl de mogelijkheid om het probleem om te lossen bij de luchthaven ligt.

Samen met de CEO en andere leden van het Leadership Team zal de Head of Commerce bepalen op welke gebieden en sectoren Bird Control Group zich op de korte, middellange en lange termijn zal richten. Hij/zij ontwikkelt de beste go-to-market strategie voor ieder segment en implementeert de strategie samen met de commerciële teams – Marketing, Tech Service en Customer & Sales Support – en het partnernetwerk.

SAAS: SCARECROW-AS-A-SERVICE

Hoewel het verjagen van vogels directe impact heeft op de omzet van een agrarisch bedrijf, zal het nooit een kernproces van datzelfde bedrijf worden. Daarom is de ambitie van Bird Control Group om niet zozeer producten te leveren waar klanten vogels mee kunnen verjagen, maar een dienst: het oplossen van het probleem. Bird Control Group wil de vogelproblemen van klanten overnemen, zodat klanten zich volledig op hun kernprocessen kunnen richten. Henskens noemt dat grappend het SaaS-model: Scarecrow-as-a-Service. Als eigenaar van het klantcontact zal de Head of Commerce de transitie van producten naar diensten leiden.





Interesse?

Bird Control Group werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaijisen.

Janko Klaijisen

janko.klaijisen@topofminds.com

