



VACATURE



VanderSat

Sr. Business Developer

Het wereldwijde water- en voedseltekort bestrijden met satellieten – dat is de missie van VanderSat. De afgelopen vijf jaar behaalde de scale-up indrukwekkende resultaten met een R&D-centrische aanpak. De volgende groeifase staat in het teken van commercialisering. Een prachtig moment om in te stappen als Sr. Business Developer.

Voor wie?

- WO-achtergrond
- Commerciële ervaring bij start-up/scale-up
- Consultative selling
- Internationale mindset
- Bereid om te reizen
- Vloeiend Engels

Over VanderSat

VanderSat gebruikt vrij beschikbare satellietdata om iedere dag wereldwijd in kaart te brengen hoe vochtig de bodem is. Op basis van die actuele waterkaarten kunnen landbouwbedrijven hun oogst optimaliseren door gericht te irrigeren en gewasbeschermingsmiddelen in te zetten. De waterkaarten zijn ook stuurinformatie voor bijvoorbeeld waterschappen, klimaatbeleid, (her)verzekeraars en banken.

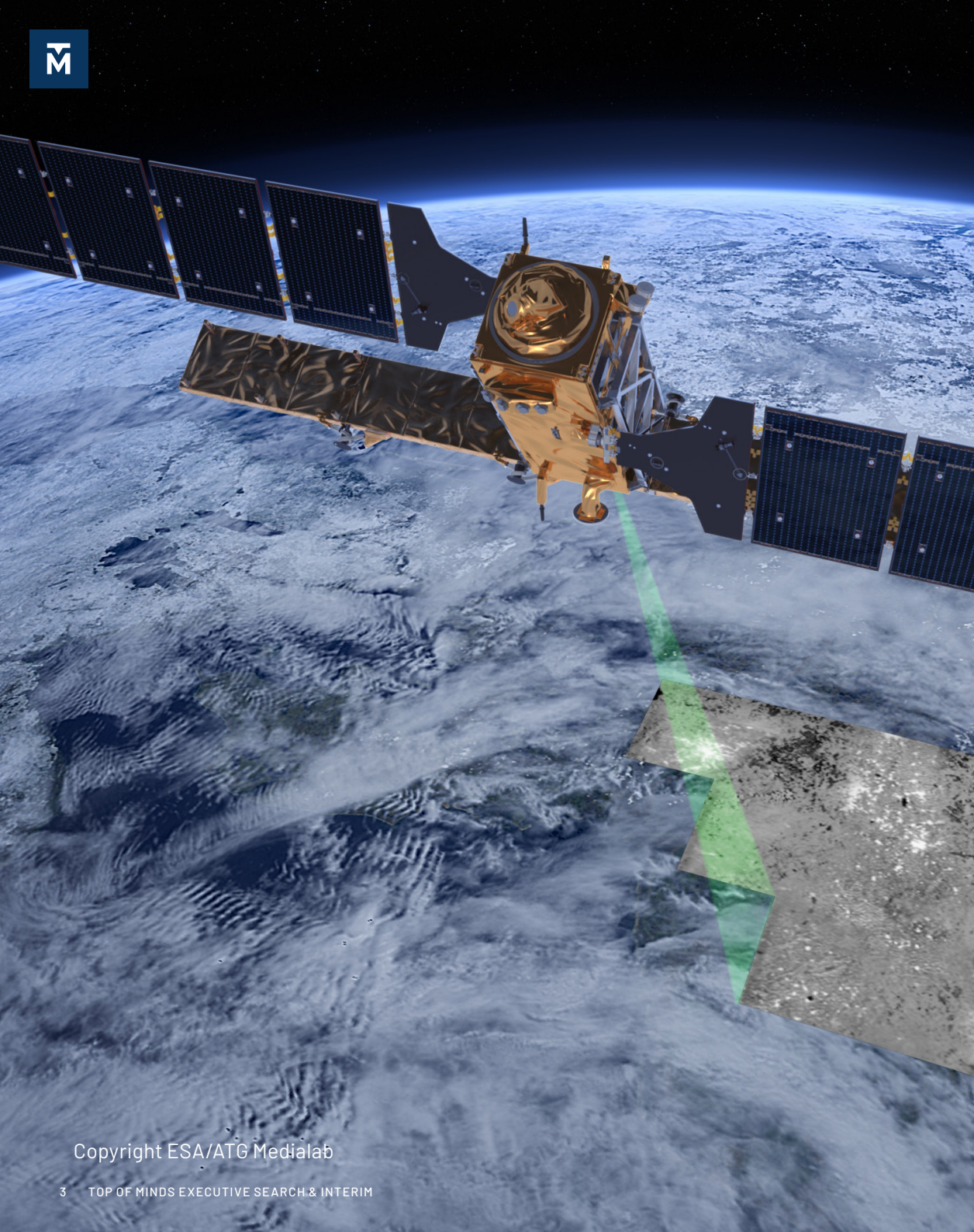
VanderSat werkt met data die al achttien jaar lang dagelijks verzameld wordt door aardobservatie-satellieten. Die meten een breed scala aan microgolven die de bodem van nature uitstraalt. De datasets zijn gratis toegankelijk, maar lastig te analyseren. VanderSat heeft een algoritme ontwikkeld en gepatenteerd voor de interkalibratie en interpretatie van de data uit verschillende satellieten. Het resultaat is een uniek product dat voor veel verschillende partijen van grote toegevoegde waarde is.

Het is een uiterst schaalbaar product met de potentie om een significante positieve impact op de wereld te maken. Dat trok de aandacht van investeringsmaatschappij Social Impact Ventures, wat in 2020 Q2 resulteerde in een miljoeneninvestering. VanderSat is voornemens het kapitaal te gebruiken op drie manieren:

1. Verder ontwikkelen van de technologie om nog nauwkeurigere waterkaarten te kunnen genereren;
2. Manieren ontwikkelen om de positieve impact van het product te kwantificeren, zowel op klant- als wereldniveau;
3. Professionalisering van de (commerciële) organisatie.



Copyright ESA/ATG Medialab



Het bedrijf is gevestigd in Haarlem en heeft op dit moment 33 medewerkers. Het merendeel daarvan – de core – bestaat uit wetenschappers en ingenieurs die werken aan innovatie, dataproductontwikkeling en de infrastructuur. De commerciële organisatie is sinds begin dit jaar gestructureerd in drie BU's: Agri, Food & Commodities; Water & Climate; Insurance & Banking. Aan het hoofd van iedere BU staat een Lead met P&L-verantwoordelijkheid. Iedere Lead heeft een eigen team voor Sales, Business Development en Technische ondersteuning van het commerciële proces. Daarnaast zullen er in het commerciële team twee cross-BU-rollen zijn voor Sales en Business Development.

“Het mooie aan VanderSat is dat wij iets doen dat niemand anders kan. Er is geen concurrentie. Daarom is het heel belangrijk dat we iemand vinden die het product over de Bühne kan brengen bij nieuwe klanten en goed luistert naar wat zij willen.” – *Menno van de Marel, Shareholder & Non-Executive Chairman*

Sr. Business Developer

De technologie is er klaar voor, de markt ook. Het is aan de Sr. Business Developer om de twee bij elkaar te brengen. Deze professional helpt VanderSat over het tipping point van recurring revenue naar schaalvergroting.

De Sr. Business Developer is betrokken bij de volledige sales-cyclus: van de marktscan en het genereren van leads tot en met de onderhandeling, bèta-trial en conversie naar een servicecontract. Het sleutelwoord is consultative selling.

Dit is een rol met veel exposure binnen en buiten VanderSat. De Sr. Business Developer rapporteert rechtstreeks aan het MT, is sparringpartner voor de wetenschappers, engineers en commerciële collega's en zit aan tafel bij (potentiële) klanten. Een belangrijk aspect van business development is het product zo aan te bieden dat het voor klanten meerwaarde heeft. Goed luisteren om dus boven tafel te krijgen wat de (potentiële) klant precies nodig heeft en hoe VanderSat de oplossing kan bieden.

Een voorbeeld: een van hun corporate klanten, in de agrarische sector, heeft een datamodel ontwikkeld om geautomatiseerd irrigatieadvies te geven aan hun agrarische klanten. De data van VanderSat vormt de key input voor het datamodel van de klant. VanderSat zorgt dat de data zo aangeleverd wordt dat de klant de data rechtstreeks in het model kan invoeren. Klant blij, VanderSat blij, en uiteindelijk ook de boeren blij, want zij kunnen slimmer irrigeren en daardoor water besparen terwijl ze hun oogst maximaliseren.



Copyright ESA/ATG Medialab



Interesse?

VanderSat werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Annelijn Nijhuis.

Annelijn Nijhuis

annelijn.nijhuis@topofminds.com

