



VACATURE



Sales Development Director

'HG doet wat het belooft'. Met die slogan zette de Nederlandse producent van reinigings- en onderhoudsproducten zichzelf de afgelopen jaren in Nederland en België stevig op de kaart. Nu is het tijd om ook buiten de landsgrenzen hard te groeien. Dat is de core focus van de Sales Development Director.

Voor wie?

- 10+ jaar werkervaring binnen FMCG
- Achtergrond in accountmanagement
- P&L-verantwoordelijkheid
- Ondernemend
- Commercieel
- Strategisch
- Communicatief
- Veel reizen (70%)
- Vloeiend Engels; Duits of Frans is een pré
- 'Skin in the game'

Over HG

Een nare koffievlek op de bank, bladluizen in de kamerplant of vuurrode nagellak op de badkamertegels: een specifiek probleem vraagt om een specifieke oplossing. Vanuit die gedachte ontwikkelt HG sinds 1969 hoogkwalitatieve reinigings- en onderhoudsproducten voor in en rondom het huis. Het bedrijf levert ruim 300 verschillende producten voor badkamers, keukens, woonkamers en vloeren, en heeft een brede keur aan middelen voor garages, schuren en zelfs om insecten en ongedierte mee te bestrijden – die in meer dan 45 landen verkocht worden.

Wat begon als een Nederlands familiebedrijf met Zweedse wortels, groeide uit tot een toonaangevende speler op de internationale markt. In 2017 nam Belgische investeerder Cobepa het bedrijf over. Vanaf dat moment werden pijlers vol ingezet op exponentiële groei. Met succes: vandaag de dag is HG marktleider in de Benelux en zijn er vestigingen in meerdere landen, waaronder Italië, Spanje, België, Frankrijk, Duitsland en Engeland. In supermarkten neemt het aanbod aan HG-producten al gauw twee meter aan schappen in; in doe-het-zelf winkels is dat met gemak vier meter. De komende jaren moeten de winkelmeters én het succes van het merk verder uitgebouwd worden, zowel nationaal als internationaal.

Groeicijfers van minimaal tien procent

HG is een dynamische organisatie waarin ondernemerschap een groot goed is. Dat het merk zo sterk is geworden, is grotendeels te danken aan die commerciële mindset. Jaarlijkse groeicijfers van minimaal tien procent zijn eerder regel dan uitzondering. Tevreden achterover leunen is er niet bij, integendeel: de ambities voor de toekomst zijn torenhoog – mede dankzij de nieuwe directie die vorig jaar aantrad. De komst van Jeroen Mustert (voormalig Wessanen, Reckitt Benckiser en The Coca-Cola Company) als nieuwe CEO markeerde het startpunt van een nieuwe fase van het bedrijf; eentje waarin professionalisering, resultaatgerichtheid en een focus op online de boventoon voeren. De lat in de organisatie ligt behoorlijk hoog, net als het tempo. Samen het beste uit jezelf halen en de organisatie naar een hoger plan tillen: dat is waar HG-medewerkers zich elke dag vol overgave voor inzetten.



Sales Development Director

De rol van Sales Development Director is nieuw binnen HG. De rol is een logisch gevolg van de grote groeiambities van de organisatie, met name op internationaal terrein. De Sales Development Director is samen met de lokale Country Managers de drijvende kracht achter (verdere) groei van de internationale markt, met een focus op Engeland, Duitsland, Frankrijk, Italië, Spanje en Polen. Daarbij richt de Sales Development Director het vizier op supermarkten, DIY-stores en drug stores.

Onontgonnen terrein

In het verleden veroverde HG de markt 'winkel voor winkel'. Met de ingezette professionaliseringsslag en de marge die retailers op het product kunnen maken, is het nu mogelijk om direct met hoofdkantoren zaken te doen. Niet alleen binnen DIY, maar juist ook bij lokale en internationale supermarktketens – een kanaal dat internationaal voor de categorie nog onontgonnen is, maar waar 75% van de consumentenaankopen worden gedaan. In de landen waarin HG voet aan de grond wil krijgen, is de (super)markt nog niet zo bekend met de categorie specialty cleaning als in Nederland en België. Een categorie die goed is voor 20% van de totale schoonmaakmiddelenmarkt, maar in de praktijk nog meer (incrementele) winst en waarde toevoegt.

Organiseren, structureren en begeleiden van Country Managers

De Sales Development Director begeleidt Country Managers met de juiste training en tools om prospects ervan te overtuigen dat specialty cleaning een zeer winstgevende, waardevolle categorie is én dat HG de aangewezen partij is om in die behoefte te voorzien. Daarnaast fungeert de Sales Development Director op het gebied van finance, sales planning, marketing, trade marketing, logistiek en organisatie-ontwikkeling als de brug tussen de verschillende landen en het Nederlandse hoofdkantoor.

“De Sales Development Director stippelt haar/zijn eigen koers uit, zowel letterlijk als figuurlijk. Zij/hij heeft de vrijheid en de verantwoordelijkheid om zelf te bepalen hoe de belangrijkste doelstelling gehaald wordt: de Country Managers en de internationale verkoopcijfers naar the next level brengen.”

– Jeroen Mustert, CEO

New Business

De Sales Development Director reist het leeuwendeel van de tijd naar de landen voor meetings met de Country Managers en teams. Samen werken ze plannen op strategisch niveau uit – eerst om de klanten te acquireren, later om met behulp van category management en shopper marketing rotaties te stimuleren – en bepalen ze op welke manier HG met klanten kan samenwerken om niet alleen een leverancier, maar een echte sparring partner te zijn. De Sales Development Director bekijkt wat nodig is om zowel hun niveau als de distributie naar een hoger niveau te tillen. Daarbij maakt zij/hij optimaal gebruik van beschikbare of aan te kopen data.

Elk jaar een groot account erbij

De Sales Development Director ondersteunt de Country Managers proactief bij het opzetten van de landenstrategie en houdt een stevige vinger aan de pols bij het uitrollen ervan. Zij/hij helpt de Country Managers aan tafel te komen bij de grotere klanten en gaat indien nodig mee naar gesprekken. De Sales Development Director wordt getekend door durf, doorzettingsvermogen en een ongekennde drive om targets te halen. Met als resultaat: minimaal elk jaar een groot account per focusland dat aan het HG-portfolio wordt toegevoegd.

De ideale kandidaat is een sales professional pur sang, maar ook iemand met een duidelijke visie op category management en gedegen account management skills. Een overtuigende communicator die weet hoe zij/hij een verhaal moet vertellen en mensen daarin met zich mee krijgt. Een resultaatgedreven ondernemer die prioriteiten kan stellen, graag veel onderweg is, oog heeft voor internationale en culturele verschillen, en bovenal iemand die de commerciële skills, het netwerk in het Europese supermarktwoorden en het analytische vermogen heeft om de internationale groeipotentie van HG te verzilveren. Participatie is mogelijk.





Interesse?

HG werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Janko Klaeijsen.

Janko Klaeijsen

janko.klaeijesen@topofminds.com

