



#VACATURE



Too Good To Go

Head of Sales

Too Good To Go streeft naar een wereld zonder voedselverspilling. Door consumenten en bedrijven in staat te stellen een wezenlijke bijdrage te leveren aan het verminderen van food waste, maakt Too Good To Go die missie waar. De Head of Sales inspireert en activeert nieuwe partners om aan te haken en brengt daarmee de organisatie dichterbij haar doel.

Voor wie?

- 10+ jaar ervaring in sales of Key Account Management
- Leidinggevende ervaring
- Ervaring met CRM-systeem (Salesforce)
- Ervaring en netwerk in FMCG of food retail is een pre
- Zowel strategisch als hands-on
- Inspirator
- Teamplayer
- Passie voor de missie van Too Good To Go



Over Too Good To Go

Too Good To Go werd vorig jaar uitgeroepen tot meest inspirerende organisatie. Een meer dan verdiende onderscheiding: weinig formules zijn zo ijzersterk als de propositie waar het van oorsprong Deense Too Good To Go 2,5 jaar geleden de Nederlandse markt mee bestormde. De formule is ongelooflijk doeltreffend: Too Good To Go werkt samen met partners – supermarkten, bakkers, cateraars, restaurants, hotels, etc – die het eten dat ze normaliter aan het eind van de dag zouden weggooien, in plaats daarvan beschikbaar stellen via het platform. Consumenten kunnen via de (gratis) app deze producten of de zogeheten magic box voor $\frac{1}{3}$ van de prijs kopen, en diezelfde dag ophalen. Het schoolvoorbeeld van een win-win situatie: de consument haalt voor een goede prijs heerlijke producten in huis en de ondernemer verdient alsnog aan producten die hij anders weg zou gooien en genereert tegelijkertijd meer traffic naar de zaak. Maar uiteindelijk is de echte win voor de planeet: elke verspilde maaltijd is er één te veel. Tot dusver redde Too Good To Go wereldwijd maar liefst 50 miljoen maaltijden van de prullenbak, waarvan 5 miljoen in Nederland.

Wereldwijd #1 app tegen voedselverspilling

Too Good To Go is vandaag de dag actief in 15 landen. Met bijna 28 miljoen gebruikers geldt het platform wereldwijd als dé #1 app die voedselverspilling tegengaat. De app is echter niet het enige kanaal dat Too Good To Go inzet om dichterbij de droom te komen: de organisatie probeert ook draagkracht te creëren

door zich te richten op educatie, huishoudens, bedrijven en de politiek. Dat is het doel waar elke dag 750 *Waste Warriors* vanuit verschillende landen zich vol voor inzetten.

Nederland wordt binnen Too Good To Go Global als zeer succesvol gezien. De app is in ons land inmiddels zo goed als twee miljoen keer gedownload, en bijna alle producten en magic boxes worden elke dag opgehaald. Dat is mooi, maar nog lang niet genoeg: ze zijn pas tevreden als food waste wereldwijd niet langer bestaat. En dus moeten er nog veel meer partners zich bij de organisatie en de missie voegen, en hun voedsel via het platform aanbieden. Dat is de belangrijkste taak voor de Head of Sales.



Head of Sales

Dit is een geweldig moment om aan boord te stappen bij Too Good To Go. De Nederlandse tak van het bedrijf werd afgelopen jaar in rap tempo volwassen, en staat nu aan de vooravond van de volgende fase. De fase wordt gekenmerkt door het aansluiten van nog meer nieuwe partners, het opbouwen van sterke, strategische relaties en (nog) betere overall performance van het salesteam. Ter illustratie: van de 100.000+ locaties die zich in theorie op het platform aangesloten zouden kunnen zijn, hebben tot nu toe 'slechts' 4500 dat gedaan. Wat is er nodig om hen te overtuigen en hoe kan de organisatie optimaal opschalen? De Head of Sales denkt in kansen en mogelijkheden, en krijgt vanuit het hoofdkantoor alle ruimte om doelen te realiseren en processen te optimaliseren.

“Weinig proposities zijn zo ijzersterk als die van Too Good To Go. Iedereen wint: de consument heeft voor een goede prijs lekker eten op z’n bord dat anders in de prullenbak belandt; ondernemers halen inkomsten uit eten en drinken dat anders weggegooid werd én genereren fysieke traffic naar hun locatie. De echte winnaar is de planeet, en daar doen we het uiteindelijk voor.” – Gijs van Schoot, VP Global Sales

De Head of Sales is onderdeel van het Nederlandse Management Team en rapporteert aan de Country Manager, Joost Rietveld. Zij/Hij werkt nauw samen met de Head of Marketing en de Head of Success – het team dat zorgt voor een succesvolle onboarding van de outlets. Ook maakt zij/hij deel uit van het Global Sales Team van Too Good To Go. De Head of Sales stuurt vijf Key Account Managers (verantwoordelijk voor grotere retailers

en ketens) en een sales lead aan. Deze laatste stuurt een 'independent' sales team (10 fte) aan dat onafhankelijke ondernemers op het platform aansluit.

Intrinsieke drive

De focus van de Head of Sales ligt voornamelijk op het tactische en operationele domein. Als inspirerend leider weet zij/hij precies aan welke knoppen te draaien om het beste uit mensen te halen. Kennis en ervaring met verschillende sales methoden helpt daarbij, net als uitstekende people skills en een strategische visie. In de dynamische organisatie die Too Good To Go is, zijn een hands-on mentaliteit en een daadkrachtige aanpak absoluut vereisten. Maar boven alles moet de Head of Sales de intrinsieke drive voelen om een bijdrage te willen leveren aan het oplossen aan één van de meest prangende problemen van deze tijd.





Interesse?

Too Good To Go werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Emily Olij.

Emily Olij

emily.olij@topofminds.com

