



DaklaPack[®]
europe

FUNCTIEPROFIEL

Chief Commercial Officer

Kandidaatprofiel

- Vanaf twaalf jaar ervaring
- Met sales
- Binnen B2B
- Commercieel
- Consultative selling
- Generalist met een brede blik

 Lelystad  Vanaf 12 jaar werkervaring



DaklaPack is specialist in verpakkingen voor allerlei soorten klanten, toepassingen en landen. Van oorsprong is het bedrijf gericht op kunststof, maar DaklaPack is inmiddels bezig met een verduurzamingsslag met een focus op bio-afbreekbare en herbruikbare materialen. De CCO gaat de sales-operatie – van lead generation tot deal – van de tak niet-medische verpakkingen structureren en van toekomstgericht leiderschap voorzien.





OVER HET BEDRIJF

DaklaPack

Sinds de oprichting in 1975 is DaklaPack inmiddels uitgegroeid tot vertrouwde partner van meer dan dertigduizend klanten over de hele wereld. Van de tandarts op de hoek tot grote multinationals: DaklaPack denkt mee en maakt verpakkingen op maat. Het bedrijf streeft ernaar de uitdagingen van de klant goed te begrijpen en actief ideeën in te brengen. Dankzij deze aanpak is DaklaPack succesvol in Europa, de VS en Azië. Dankzij meerdere strategisch geïmplementeerde kantoren in deze werelddelen kan DaklaPack haar klanten uitstekend bedienen.

De afgelopen jaren heeft DaklaPack sterk geïnvesteerd in medische verpakkingen. Maar de markt voor niet-medische verpakkingen blijft onverminderd interessant. Hieronder vallen industriële verpakkingen, gelamineerde (waterdichte) verpakkingen, promotie- en reclameverpakkingen en postverpakkingen (zoals verschillende soorten enveloppen).



Chief Commercial Officer

De Chief Commercial Officer (CCO) gaat de tak niet-medische verpakkingen voor de Europese markt leiden en moderniseren. Zij/hij neemt plaats in het MT, naast onder andere de CEO, COO, Finance Directeur, US Directeur, Technisch Directeur, Supply Chain Director en de Commercieel Directeur Medische Verpakkingen. De CCO geeft leiding aan het Europese salesteam van circa 40 account- en salesmanagers, dat zich richt op alle productlijnen buiten de medische markt.

De CCO voegt waarde toe door een doordachte salesstrategie te creëren. Hierbij zijn onderwerpen zoals klantsegmentatie, consultative selling, web-based lead generation versus koude acquisitie en een heldere kijk op de ROI per klant of per opdracht van belang. De CCO analyseert de opties voor vernieuwing van het salesmodel aan de hand van deze onderwerpen en draagt uitgewerkte oplossingen aan in het MT.

Ook buigt de CCO zich over de structurering van haar/zijn afdeling. In samenspraak met de CEO bepaalt de CCO langs welke lijnen de afdeling het best kan worden ingedeeld om effectief te zijn – bijvoorbeeld geografisch, productinhoudelijk of op klantgrootte. Daarnaast heeft de CCO oog voor verduurzaming, vooral voor de klantbehoeften op dit gebied; denk aan de behoefte om te voldoen aan duurzaamheidstargets of om (belasting)kosten te besparen. Zij/hij is gemotiveerd om DaklaPack nog sterker te positioneren als



moderne, flexibele en betrouwbare business partner die duurzame en creatieve oplossingen aandraagt.

Dit is een interessante uitdaging voor een ervaren salesmanager die toe is aan de volgende stap. Zij/hij is comfortabel met het aansturen, coachen en motiveren van een middelgroot salesteam. Ook legt zij of hij graag zelf contact met grote klanten, zowel bestaande als nieuwe. De CCO ziet kansen en moedigt het team aan om ook ondernemend naar de markt te kijken. Zij/hij heeft de analytische capaciteiten om markttuitdagingen helder te structureren en oplossingen uit te werken. ■

Interesse? Daklapack werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De CCO is vanzelfsprekend een goede salesmanager, maar zij of hij is meer dan dat. De juiste kandidaat kijkt met een brede blik naar de commerciële bedrijfsvoering en heeft daarbij ook oog voor de technische kant en voor de rol van (online) marketing. Sterke analytische vaardigheden en een ondernemende mentaliteit zijn van belang.”

Dave Klaassen, CEO DaklaPack