



FUNCTIEPROFIEL

Sales Director Benelux & Livestock Solutions

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- Met internationale B2B-sales
- Consultative selling
- Technisch
- Change manager

📍 Maasdijk 📁 Vanaf 10 jaar werkervaring



Voedselbeschikbaarheid en voedselveiligheid zijn een van de grootste uitdagingen van onze tijd. Om de 8 miljard monden (en in 2050 10 miljard) te kunnen voeden, moet voedsel anders geproduceerd worden.

Ridder ontwikkelt innovatieve growing solutions die dat mogelijk maken. Door de salesorganisatie naar een hoger niveau te tillen, zorgt de Sales Director Benelux ervoor dat Ridder bijdraagt aan duurzame voedselproductie.



Ridder

Klimaatverandering, toenemende droogte en de enorme bevolkingsgroei: de ontwikkelingen waar deze wereld mee te maken heeft, hebben grote impact op de internationale land- en tuinbouw. In deze wereld is het Nederlandse familiebedrijf Ridder een begrip. Het innovatieve, purpose-gedreven bedrijf helpt boeren en tuinders in een succesvolle transitie naar meer efficiënte en duurzame productiemethoden. Kassen spelen hierin een sleutelrol: binnen een optimaal gecontroleerde, autonome kasomgeving kunnen gewassen optimaal groeien. De juiste irrigatiesystemen, sensoren, robots en andere klimaatbeheersingssystemen maken menselijke interventie op den duur overbodig.

Hoewel een volledig autonome, intelligente kas nog toekomstmuziek is, werkt Ridder al jaren aan de bouwstenen om deze omgeving te zijner tijd te kunnen faciliteren. Ridder's portfolio van hardware, software en diensten – aandrijfsystemen, klimaatschermen en growing solutions – maakt het bedrijf uniek in de kas- en tuinbouwmarkt. Vanuit twee (productie)locaties in Nederland en verkoopkantoren in Frankrijk, Spanje, Mexico, de VS, Canada en China vinden de producten hun weg naar partners (installateurs en kassenbouwers) of naar de eindgebruiker (telers en veehouders).

Ingrijpende transitie

Op de internationale markten waarop Ridder opereert, gebeurt ontzettend veel. Om optimaal op de ontwikkelingen in te kunnen spelen, formuleerde Ridder afgelopen jaar een nieuwe strategie. De bijbehorende transitie naar een klantgeoriënteerde, functionele organisatiestructuur is in volle gang. De transitie behelst ook dat digitalisering een speerpunt geworden is. Ridder wil haar connected smart solutions prominenter in de markt positioneren. Dat zijn immers de producten die voor veel bedrijven, de sector en onze planeet hét verschil gaan maken.



Sales Director Benelux & Livestock Solutions

De Sales Director Benelux geeft leiding aan twee teams: het Benelux Sales team en het Livestock Solutions (LS) Sales team, dat samen 6 sales professionals telt. De klantportfolio voor Benelux omvat zowel dealers als eindgebruikers (telers). Livestock Solutions richt zich vooral op OEM's en turn-key installatiebedrijven. In beide teams speelt internationaal key account management een grote rol. Gezamenlijk zijn de 2 teams verantwoordelijk voor een belangrijk deel van Ridder's totaal omzet.

De ontwikkelingen in de markt en de transitie waarin Ridder zich bevindt, vragen een andere benadering van sales. Het antwoord: consultative selling. Die mindset en cultuurverandering verankert de Sales Director Benelux in het team. Niet louter producten en diensten verkopen, maar doorgronden waar klanten tegenaan lopen en waar ze behoefte aan hebben. Op die manier kan Ridder de volledige customer journey van klanten in kaart brengen, daar optimaal op inspelen en op die manier voor de klant de meeste waarde toevoegen.

Trusted advisor

Zo wordt Ridder voor klanten niet langer alleen een leverancier van goede, innovatieve producten en diensten, maar ook een trusted advisor en strategische sparringpartner die ze altijd bijstaat met betrouwbaar, goed advies. En dat advies ligt steeds vaker in de connected smart solutions van Ridder. Op die manier brengt de Sales Director Benelux naast een consultative selling-approach, ook een shift in productfocus. Met als resultaat: een professionelere organisatie, omzetsijging en een versteviging van de leidende positie van Ridder in de internationale markt.

Zo bewerkstelligt de Sales Director Benelux als inspirerende change manager twee zaken: zij/hij tilt de salesorganisatie naar een hoger niveau en zorgt ervoor dat Ridder zich onderscheidt van andere spelers in de markt. De Sales Director Benelux is onderdeel van het commercieel MT en rapporteert direct aan de CCO.

De ideale kandidaat is ondernemend, initiatiefrijk en een energieke teamplayer. Ervaring met B2B-verkoop van technische equipment en diensten is een must, net als een coachende en verbindende leiderschapstijl. En, tot slot: een gepassioneerde way of working en een intrinsieke motivatie om Ridder, de industrie en wereldwijde voedselproductie verder te willen brengen. ■

Interesse? Ridder 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.



“We willen onze innovaties snel naar de markt brengen. Daarmee kunnen we echt een bijdrage leveren aan de voedselveiligheid en een betere, duurzame planeet. Als Sales Director Benelux speel je een cruciale rol in het realiseren van onze missie.”

Richard van Bergen, CCO.