



FUNCTIEPROFIEL

International Sales Manager

Kandidaatprofiel

- Vanaf 5 jaar ervaring
- Met internationale B2B-sales
- Consultative selling
- Technisch
- Vloeiend in Frans, Arabisch of Spaans

 **Maasdijk**  **Vanaf 5 jaar werkervaring**



Met haar innovatieve growing solutions helpt Ridder boeren, tuinders en onze planeet naar een duurzame, meer efficiënte manier om voedsel te produceren. Het Nederlandse familiebedrijf is al vele decennia een gevestigde speler op de markt. Met haar/zijn consultative selling-skills en klantgerichte aanpak bouwt de International Sales Manager Ridder's toonaangevende marktpositie verder uit.

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.



International Sales Manager

De salesorganisatie van Ridder is opgedeeld in vier regionale teams. De International Sales Manager maakt onderdeel uit van het EMEA & Rest of the World-team, dat naast haar/hem nog acht andere salesprofessionals telt. Een gedreven team dat baat heeft bij een nieuwe benadering van sales: consultative selling. Deze vaardigheid beheerst de International Sales Manager tot in de puntjes, en kan deze op inspirerende en heldere wijze aan collega's overbrengen en in het team verankeren.

Waar hebben klanten behoefte aan? Wat zijn hun grootste struikelblokken? Met dit soort vragen schuift de International Sales Manager aan tafel bij klanten en partners: boeren, tuinders, telers, installateurs, kassenbouwers en scherminstallatiebouwers. De International Sales Manager is pas tevreden als zij/hij echt begrijpt waar klanten tegenaan lopen en wat hun behoeften zijn. Vanuit die klantgerichte oriëntatie en begrip kan de International Sales Manager elke klant een passende oplossing bieden en op die manier echt toegevoegde waarde leveren.

De International Sales Manager bezoekt (potentiële) klanten, voert onderhandelingen en sluit deals. Tegelijkertijd is de International Sales Manager ook een belangrijke steunpilaar voor de Sales Director EMEA – aan wie de International Sales Manager direct rapporteert – die af en toe een beroep doet op de International Sales Manager om haar/hem bij projecten te ondersteunen of

zaken uit handen te nemen. Zij/hij denkt proactief met de Sales Director mee over manieren om de salesorganisatie verder te professionaliseren. Op die manier maakt de International Sales Manager de weg vrij voor mooie doorgroeimogelijkheden.

Om de rol en de opdracht succesvol uit te voeren, is een initiatiefrijk en proactief karakter onmisbaar. De International Sales Manager slaagt er altijd in om de concurrentie voor te blijven en het onderscheidende karakter en kracht van Ridder te benadrukken. ■

Interesse? Ridder werkt voor invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via marcmohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“De rol van International Sales Manager is een mooie kans voor een energieke high-potential die de lat graag hoog legt. Iemand die met een vernieuwende, klantgerichte salesaanpak het hele team significant beter laat performen.”

-Richard van Bergen, (interim) CCO