



FUNCTIEPROFIEL

Commercial Strategy Manager

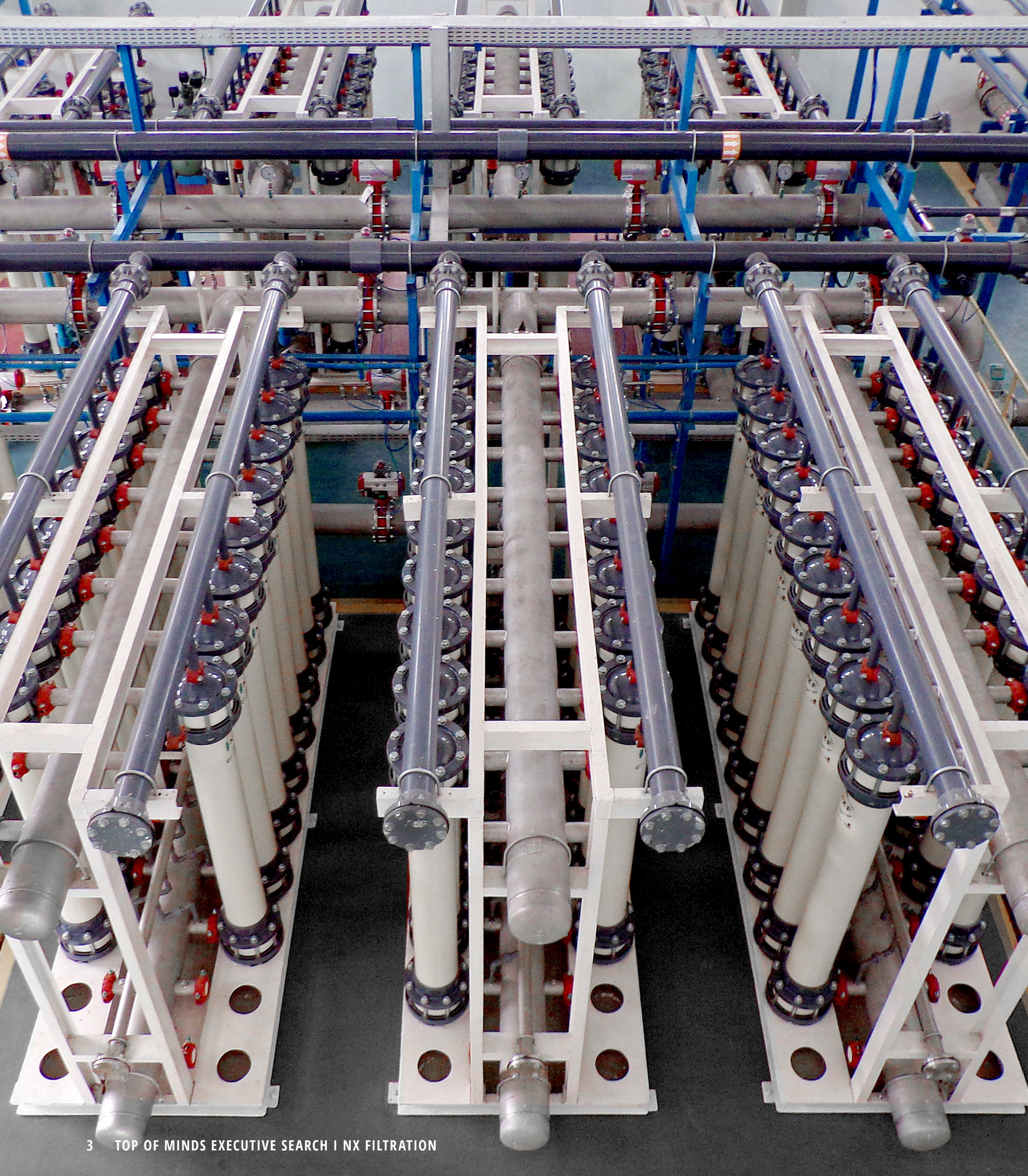
Kandidaatprofiel

- Meer dan 5 jaar werkervaring
- Achtergrond in Strategy Consulting
- Gevoel voor technologie
- Analytisch
- Verandermanagement

Enschede Vanaf 5 jaar werkervaring



NX Filtration heeft een missie: schoon en betaalbaar drinkwater voor iedereen. Door de geavanceerde technologie te vertalen naar effectieve go-to-marketplannen, stelt de Commercial Strategy Manager het bedrijf in staat wereldwijde groei te realiseren en die missie te verwezenlijken. Zij/hij ontwikkelt een commerciële strategie en werkt nauw samen met de internationale salesteams om deze te implementeren.



NX Filtration

In steeds meer delen van de wereld is de beschikbaarheid van schoon water een uitdaging. Met zijn gepatenteerde technologie biedt NX Filtration hier een oplossing voor. Het bedrijf ontwikkelt en produceert holle vezel nanofiltratie membranen die een breed scala aan vervuilingen, waaronder antibiotica, virussen en bacteriën, nanoplastics, medicijnresten en PFAS, uit water kunnen verwijderen. Daarvoor hebben processen op basis van nanofiltratie technologie ook nog eens veel minder energie en chemische toevoegingen nodig dan andere zuiveringstechnieken. Zo zorgt NX Filtration niet alleen voor schoon maar ook voor duurzaam en betaalbaar water.

De membranen van NX Filtration worden overal ter wereld gebruikt, waaronder door grote industriële spelers als PepsiCo en Carlsberg en drink- en afvalwaterbedrijven als Suez en Veolia. Dat realiseert het bedrijf met een team van ongeveer 180 mensen waarvan het merendeel werkt vanuit de hoofdvestiging in Enschede. Die locatie is niet toevallig: NX Filtration is ontstaan vanuit de Universiteit Twente waar het nog altijd nauw mee samenwerkt.

Sinds 2021 is NX Filtration beursgenoteerd en heeft daarmee kapitaal opgehaald waarmee het onder andere investeert in een state-of-the-art productiefaciliteit in Hengelo, in R&D en in het opbouwen van een wereldwijd salesteam. Daarnaast geven deze middelen het bedrijf de ruimte om in te zetten op een ambitieus groeitraject. In de komende jaren wil NX Filtration haar wereldwijde positie verder uitbreiden en op steeds meer plekken zorgen voor schoon en betaalbaar water.

Commercial Strategy Manager

De Commercial Strategy Manager helpt de innovatieve technologie van NX Filtration om te zetten in commerciële groei. Daarvoor richt zij/hij zich op de hele breedte van commercie: van het opstellen en implementeren van een commerciële strategie tot het ontwikkelen en analyseren van de go-to-market-aanpak, en van new business development tot het maken en uitvoeren van account- en segmentplannen. De Commercial Strategy Manager rapporteert aan de CEO en werkt intensief samen met de andere directieleden verantwoordelijk voor het commerciële proces binnen NX Filtration.

De commerciële organisatie van NX Filtration is opgedeeld in vijf regio's: China, India, de rest van Zuidoost-Azië, de America's en EMEA. Het is aan de Commercial Strategy Manager om – rekening houdend met de lokale verschillen – door te bouwen op de strategie en deze verder uit te rollen in de regio's om zo de groei te versnellen. Daarvoor werkt zij/hij veel samen met de Sales Directors in de regio's en hun teams. De Commercial Strategy Manager versterkt de synergie tussen de regio's, de uitwisseling van best practices en een effectieve aanpak van regio-overstijgende accounts.

Een voorbeeld van het werk van de Commercial Strategy Manager betreft het verfijnen en uitrollen van de go-to-marketstrategie van NX Filtration over alle regio's. De primaire klanten van het bedrijf zijn OEMs die de membranen



opnemen in de systemen die zij leveren. Dat vraagt een aanpak waarin zowel de eindklant (bijvoorbeeld waterzuiveringsbedrijven) als de OEMs begrijpen wat de voordelen van de technologie zijn en er zo aan beide kanten vraag ontstaat. De Commercial Strategy Manager helpt de salesteams om in die context te bepalen wie de belangrijkste beslissers zijn, met de juiste pitch aan tafel te komen, prioriteiten te stellen, kansen te spotten, nieuwe segmenten te ontsluiten en de optimale pricing toe te passen.

De rol is een prachtige kans om in een technologisch gedreven bedrijf met veel passie voor duurzaamheid, commercieel het verschil te maken. Zij/hij krijgt alle vrijheid om een ijzersterke strategie uit te rollen waarmee zij/hij ervoor zorgt dat de membranen van NX Filtration overal ter wereld te vinden zijn en daar bijdragen aan schoon en betaalbaar water. Daarbovenop is de positie een mooie springplank naar interessante vervolgfuncties, zoals een leiderschapsrol in een van de regio's. Molenkamp, Managing Director NL. ■

Interesse? NX Filtration werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Imke Peters via imke.peters@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



“Deze rol vraagt om analytisch vermogen, creativiteit, structuur en leiderschap. De Commercial Strategy Manager moet zich thuis voelen in een bedrijf waar technologie centraal staat en er niet voor terugdeinzen zelf de handen uit de mouwen te steken voor een belangrijke sales pitch, het in kaart brengen van een nieuwe markt of het ondersteunen het maken van accountplannen.”

Jeroen Pynenburg, CEO