

## FUNCTIEPROFIEL

# International Sales Manager

## Kandidaatprofiel

- Vanaf 8 jaar ervaring
- Met private label-retail
- Internationale ervaring
- Strategisch
- Hands-on

 **Roermond**  **Vanaf 8 jaar werkervaring**

A woman with long dark hair, wearing dark sunglasses and a dark top, is shown from the chest up. She is holding a green popsicle in her mouth and looking slightly to the right. The background is a blurred green foliage.

**Dedert Ijs is een van de leidende ijsjesfabrieken in Europa. De vruchten- en waterijsjes van het bedrijf liggen in de schappen van Albert Heijn, Jumbo, Aldi, Lidl en van enkele grote ketens in Groot-Brittannië en de Nordics. De International Sales Manager stippelt een salesstrategie uit waarmee Dedert Ijs de komende jaren hard kan groeien.**





## Dedert Ijs

**Cooltwins, fruity lollies, spacerunners en discolollies: het is slechts een greep uit het uitgebreide assortiment van Dedert Ijs. Wat in de jaren vijftig begon in een Rotterdamse bakkerij die dubbellikkers maakte, groeide in ruim zeventig jaar uit tot een succesvolle ijsproducent met een internationale klantenkring. Vanuit de fabriek in Roermond – waar Dedert Ijs eind jaren zestig naartoe verhuisde om ook de Vlaamse en Duitse markt te kunnen bedienen – worden elke dag zo’n miljoen (private label) water- en vruchtenijsjes geproduceerd. Vanuit Roermond vinden deze ijsjes hun weg naar retailers in binnen- en buitenland. Consumenten in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Israël, de Nordics, Australië en de Verenigde Staten genieten dagelijks van Dedert Ijs.**

Dedert Ijs houdt trends en marktontwikkelingen goed in de gaten. Genieten van lekker ijs is en blijft altijd het doel, maar wel bewust en verantwoord. Genetisch gemodificeerde gewassen komen niet in de buurt van het productieproces. Ook kunstmatige kleur-, smaak- en zoetstoffen worden zoveel mogelijk geweerd. Ijsjes zonder suiker maar met vitaminen kunnen juist wel. Van alles is mogelijk.



## Private equity

In september 2023 nam private equitypartij Nimbus Dedert Ijs over. Onder de vleugels van deze nieuwe investeerder wil het bedrijf een flinke professionaliseringsslag doorvoeren, de operatie optimaliseren en zich zo klaarmaken voor de volgende groeifase. Dit is het uitgelezen moment daarvoor, want in de huidige markt is sprake van flinke ondercapaciteit. Dat biedt legio kansen voor nieuwe strategische samenwerkingen en uitbreiding van bestaande partnerships.





# International Sales Manager

**Stijgende energieprijzen en de inflatie hadden de afgelopen twee jaar ook impact op Dedert Ijs gehad. Met Nimbus als investeerder aan boord is inmiddels ruimte vrijgemaakt voor forse investeringen zodat het tij zo snel mogelijk gekeerd kan worden. Dat is precies wat de International Sales Manager op commercieel vlak gaat doen.**

Wat de rol uniek maakt, is dat de International Sales Manager feitelijk carte blanche krijgt om in nauwe samenwerking met de Managing Director een nieuwe salesstrategie op te tuigen en de business opnieuw in te richten. Zij/hij neemt huidige partnerships – onder andere met Albert Heijn, Jumbo, Lidl en Aldi – onder de loep, evalueert ze, en bepaalt of er daarnaast nog andere, interessante partijen zijn waar Dedert Ijs onder bepaalde voorwaarden mee samen zou willen werken. Aan tafel met bestaande en toekomstige partners stelt de International Sales Manager het optimale portfolio en bijbehorende pricing vast, en is zij/hij een prettige, kundige en doortastende gesprekspartner.

Haar/zijn speelveld bestrijkt heel Europa, waar zij/hij regelmatig klanten en prospects bezoekt. De International Sales Manager begrijpt wat er in de markt en op de winkelvloer speelt en identificeert feilloos mogelijkheden voor Dedert Ijs om zijn positie te versterken. Dat daarvoor kansen in overvloed zijn, staat vast. Zij/hij is tegelijkertijd een belangrijke sparringpartner voor de operationsafdeling die haar/zijn vooruitziende blik hard nodig heeft om vraag en aanbod zo efficiënt



mogelijk op elkaar af te kunnen stemmen. Ook heeft de International Sales Manager een belangrijke stem waar het gaat om grote investeringen die nodig zijn voor een succesvolle toekomst.

De rol is uitgesproken ondernemend: de International Sales Manager krijgt van de organisatie alle ruimte om beslissingen te nemen en plannen uit te voeren. Naast een hands-on mentaliteit en sterke communicatieve vaardigheden, kan gedegen kennis van het private labelretailkanaal niet ontbreken om in deze rol succesvol te zijn. Ervaring in het internationale (retail)domein is een must, evenals de culturele sensitiviteit die daar onlosmakelijk bij komt kijken.

De rol is een mooie kans voor een ambitieuze salesprofessional die in het diepe durft te springen. Zij/hij weet aan welke knoppen er gedraaid moet worden om de kansen die de markt biedt te benutten. Het feit dat er enorm veel mogelijkheden zijn om initiatieven te ontplooiën en zaken te optimaliseren, maakt de rol zeer uitdagend. De ideale kandidaat beschikt over een sterk analytisch brein, goede sociale vaardigheden en heeft er geen moeite mee om zelf de handen uit de spreekwoordelijke mouwen te steken. Gewapend met gedegen skills en een proactieve mindset kan de International Sales Manager veel impact maken in de organisatie en de categorie en daarmee haar/zijn eigen rol nóg groter en uitdagender maken. ■



**Interesse?** Dedert Ijs werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Emily Olij via [emily.olij@topofminds.com](mailto:emily.olij@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**xxxxxx xxx andidaat is iemand met ambitie en in staat om innovatief te denken. Vooral op inhoudelijk vlak werkt zij/hij veel met mij en de CTO samen en denkt graag actief mee over de toekomst van Quin.**

Xxxxxxxx