



Vacature

# Head of Sales





Holie (B Corp) is het gezondste en snelstgroeiende ontbijtmerk in de Benelux. In vijf jaar wist de jonge scale-up grote partners als Albert Heijn, Jumbo en Picnic aan zich te binden. Inmiddels is Holie het op één na grootste merk in de categorie ontbijtgranen in Nederland. Voor 2024 heeft het bedrijf grote ambities, waaronder in het Verenigd Koninkrijk. De creatieve Head of Sales is eindverantwoordelijk voor alle accounts en internationale groei.



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 6 jaar ervaring
- Ervaring met strategisch accountmanagement
- Binnen FMCG
- Sterke onderhandelaar
- Sociaal
- Resultaatgericht
- Zelfsturend

📍 Amsterdam

👜 Vanaf 6 jaar werkervaring



# Holie



Holie gelooft dat gezond leven gemakkelijk en leuk moet zijn. Het bedrijf is daarom sinds 2018 op een missie om mensen gezonder te maken. Hoe? Door 'big food' uit te dagen met ontbijtgranen die gezonder, gedurfter en lekkerder zijn dan wat er nu in het schap staat. Holie is het enige merk dat écht geen (verborgen) suiker toevoegt, Nutriscore A heeft en met alle heersende conventies in de ontbijtgranencategorie breekt.

In korte tijd heeft het Amsterdamse merk zich gepositioneerd als dé uitdager binnen de ontbijtcategorie. Met een Granola- en Crunchy Muesli lijn heeft Holie inmiddels elf producten in het schap liggen bij partners als Albert Heijn, Jumbo en Plus, maar ook bij flietsbezorgers en het Belgische Colruyt. Komend jaar verwacht het bedrijf dit uit te breiden naar zeventien producten, waaronder een introductie in een nieuwe categorie. Overal waar Holie wordt verkocht, laat het merk explosieve groei zien. Het bedrijf had in 2023 een omzet van ruim acht miljoen euro en is winstgevend.

Naast de gezondheid van mensen, neemt Holie ook de gezondheid van de planeet serieus. Het bedrijf weet van alle producten de CO<sub>2</sub>-impact, gebruikt één procent van de omzet om de planeet te vergroenen en certificeerde zich reeds in de jonge startupfase als B Corp. Hiermee laat het bedrijf zien dat commercieel succes hand in hand kan gaan met duurzaamheid.





Vacature

# Head of Sales

**Holie wil de komende jaren doorgroeien tot het grootste ontbijtmerk in de Benelux, en nieuwe markten veroveren. De ondernemende Head of Sales gaat dit waarmaken.**

De Head of Sales krijgt aanvankelijk alle retailaccounts in de Benelux onder haar of zijn hoede, terwijl intussen het salesteam verder wordt opgebouwd. Zij/hij realiseert zowel nationale als internationale groei en leidt op termijn het dynamische salesteam. De visionaire Head of Sales bedenkt de salesstrategie waarmee Holie niet alleen zijn positie in Nederland en België verder versterkt, maar ook de Britse en andere Europese markten gaat veroveren.

Dit bereikt de Head of Sales niet alleen door nieuwe klanten binnen te halen, maar ook door bestaande partnerships te laten groeien. Zij/hij zet haar/zijn netwerk slim in en benadert (potentiële) partners op een creatieve en vindingrijke manier. Ondernemerschap staat centraal, waarbij de Head of Sales de status quo uitdaagt vanuit creativiteit. Zij/hij beschikt over strategisch inzicht en heeft bewezen ervaring in het laten groeien van bestaande klanten.

In nauwe samenwerking met de oprichters zorgt de Head of Sales ervoor dat Holie niet alleen in alle schappen in de Benelux ligt, maar – een stapje verder – ook een onmisbaar onderdeel wordt van het retaillandschap. Naast sterke cijfers staat voor de Head of Sales het opbouwen van authentieke relaties centraal: een persoonlijke gunfactor is immers de basis van een goede salesrelatie. ▶





Dit is hét avontuur voor een gedreven en energieke salesprofessional, die de Retail- en FMCG-wereld kent en niets liever doet dan het verhaal van Holie vertellen – en daarmee de gezonde impact van het bedrijf verder vergroot. ■



## Interesse?

Holie werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.

Neem contact op met Marc Mohr via [marc.mohr@topofminds.com](mailto:marc.mohr@topofminds.com) om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.

“De Head of Sales heeft de senioriteit om bij grote retailers aan tafel te zitten, maar toont ook bereidheid om bij kleinere partners persoonlijk langs te gaan. De kans om te groeien is enorm, met nieuwe klanten, diverse markten en de opbouw van het salesteam in het vooruitzicht.”

Merick Schoute, Co-Founder