



Vacature

Head of Sales

NUTRI-DYNAMICS
HEALTH SPORT DIET BEAUTY FOOD

Nutri-Dynamics is een snelgroeïende leverancier van private-labelsupplementen in de categorieën health, sport, beauty, diet en food. De ervaren Head of Sales stuurt het salesteam aan en coacht op een proactieve, klantgerichte aanpak. Daarnaast bouwt zij/hij het internationale netwerk verder uit en maakt zij/hij de beoogde groei waar door te focussen op commercial excellence.



Kandidaatprofiel

- Ten minste 12 jaar ervaring
- In sales of Business Development
- Met private label
- In een internationale omgeving
- Consultative selling
- Flexibel en klantgericht
- Beheerst de Duitse en/of Franse taal

 Alkmaar

 Vanaf 12 jaar werkervaring



Over het bedrijf

Nutri-Dynamics

Nutri-Dynamics focuste, na de oprichting in 2011, in eerste instantie op het bouwen van een sportvoedingmerk. Het bedrijf bouwde in korte tijd een groot netwerk op en zag dat de vraag naar private-labelproducten sterk groeide. Zo ontstond het private-labelconcept waar Nutri-Dynamics inmiddels om bekendstaat. Nutri-Dynamics verzorgt de gehele productieketen en biedt klanten een totaalassortiment aan voedingssupplementen. Van het sourcen van grondstoffen en het ontwerpen en ontwikkelen van verpakkingen tot het produceren van een eindproduct en het geven van advies over wet- en regelgeving en design.

Flexibiliteit, klantgerichtheid en het beheersen van de gehele waardeketen: de combinatie van deze elementen vormt de kracht van Nutri-Dynamics. Naast eigen productiefaciliteiten werkt het bedrijf ook samen met andere producenten. Hierdoor beschikt het bedrijf over een enorm productportfolio. De mogelijkheden zijn eindeloos: poederproducten, tabletten, capsules, softgels, eiwit- en energierepen, crèmes of dranken zijn slechts enkele voorbeelden van wat Nutri-Dynamics in opdracht kan produceren. Dit maakt Nutri-Dynamics uniek in de markt. Het is de enige one-stop shop voor klanten die op zoek zijn naar een volledig assortiment aan ready-to-sell supplementen. ▶

In Nederland bedient marktleider Nutri-Dynamics nagenoeg alle bekende retailers en drogisterijketens. Daarnaast behoren ook sportschoolketens, gezondheidswinkels, sportmerken en gerenommeerde e-tailers tot de klantengroepen. Nutri-Dynamics wil de komende jaren doorgroeien tot een van de grootste producenten van voedingssupplementen in Europa. De groeistrategie voor de komende jaren is gericht op het laten aansluiten van grote, internationale ketens, met name in Duitsland en Frankrijk. Dit kan alleen met een best-in-class salesafdeling, die proactief en adviserend het contact met klanten opzoekt en onderhoudt. In het realiseren hiervan speelt de Head of Sales een belangrijke rol. ▶





Vacature

Head of Sales

De Head of Sales heeft zowel intern als extern een leidende functie. Intern stuurt zij/hij vanuit ruime expertise en kennis het commerciële team aan. Dat team bestaat op dit moment uit vijf fte: accountmanagers, sales support en marketing. Extern brengt zij/hij een (internationaal) netwerk mee of bouwt zij/hij dit in korte tijd op, waarbij de Head of Sales zorgt dat Nutri-Dynamics bij de juiste stakeholders aan tafel komt te zitten en bij elke klant de juiste toon weet te vinden.

De Head of Sales coacht het team ook in deze vaardigheid van commercieel stakeholdermanagement. Bij de ene klant is immers een uitgebreide presentatie gepast, terwijl de andere klant liever een enkele pagina ziet met een scherp aanbod. Ook meedenken en adviseren zijn van groot belang. Nutri-Dynamics wint namelijk in de markt door zijn aanbod en flexibiliteit. Klanten moeten bij elke interactie daarvan doordrongen zijn: Nutri-Dynamics ontwerpt samen met hen nieuwe concepten, vanuit het principe dat iedere wens gerealiseerd kan worden. ▶

De juiste kandidaat voor deze rol is een geoefende people manager, die directheid effectief kan inzetten en tegelijk altijd respectvol haar/zijn collega's benadert. Ook is zij/hij een senior commercieel leider, met aantoonbare ervaring in een vergelijkbare rol en met kennis van private-labelproducten. Zij/hij rapporteert aan de Directeur en neemt plaats in het MT. n



Interesse?

Nutri-Dynamics werkt voor de 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 Head of Sales snapt de dynamiek van private label sales: hoe bouw je een persoonlijke relatie op met een grote retailer? Hoe vertaal je de wensen van een klant naar een totaalassortiment? De Head of Sales coacht het team op basis van best practices naar een hoger niveau en verzilvert, dankzij expertise en overtuigend leiderschap, de internationale kansen.”

**Sam Dimassi,
Directeur**