

Vacature bij TakeAware

# Head of Sales

## TakeAware



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Kandidaatprofiel

- Ten minste 8 jaar ervaring
- Meerdere jaren ervaring met het aansturen van salesteams
- Ervaring met het optimaliseren van salesprocessen
- Datagedreven
- Resultaatgedreven people manager

 Groningen

**Sinds dit jaar zijn plastic wegwerpbekers en -bestek verboden in de horeca, op kantoor en op festivals. TakeAware, specialist in duurzame verpakkingen, ziet hierdoor het klantenbestand maandelijks met bijna duizend bedrijven groeien. De Head of Sales professionaliseert het team en de processen om deze snelle groei te faciliteren en te versnellen.**

# Over TakeAware

Plasticvervuiling is een van de grootste uitdagingen op weg naar een duurzame samenleving. Sinds de invoering van SUP-wetgeving (single-use plastics) in 2022 is het voor de horeca verboden om plastic borden, rietjes, bestek en roerstaafjes te verkopen. Gelukkig zijn er genoeg mooie, duurzame alternatieven voor deze vervuilende plastic producten. Voorloper TakeAware produceert en levert duurzame disposables aan duizenden bedrijven waar men eten en drinken in takeaway-vorm kan krijgen – van grote restaurants tot de snackbar op de hoek, van Jamin tot FC Groningen. En alles daartussenin. Samen met al deze klanten maakt TakeAware de wereld ‘hapje voor stapje’ duurzamer, zoals het bedrijf dat zelf zo mooi omschrijft.

De friendly disposables van TakeAware zijn veelal gemaakt van plant-based materialen, zoals karton, papier, bamboe, palmbloed, hout en het bioplastic PLA. Welk materiaal gebruikt wordt, hangt af van het type product. De meeste producten uit het assortiment dragen bij aan een circulaire economie, waarbij afval een tweede leven krijgt en tot een verpakking wordt verwerkt.

## Innovatie

Om de missie – een plasticvrije wereld – te realiseren, is TakeAware continu op zoek naar manieren om te blijven innoveren. Daarin maakt het bedrijf volop gebruik van AI en andere innovatieve tools. De drive om voortdurend te vernieuwen en nooit stil te staan, is kenmerkend voor deze jonge, ambitieuze scale-up. Met bijna zestig medewerkers, verspreid over het hoofdkantoor in Groningen en een recent geopend kantoor in Enschede, werkt TakeAware aan zijn missie om de grootste leverancier van duurzame disposables in de Benelux te worden. Ook zijn er plannen om uit te breiden naar de Duitse markt. Aan ambities dus geen gebrek bij de onderneming, die de beoogde groei zowel organisch als via acquisities wil realiseren.





# Head of Sales

**Met gemiddeld achthonderd nieuwe klanten per maand kan men spreken van een zeer effectieve salesoperatie. Dat geldt absoluut voor het aantrekken van nieuwe klanten, maar er valt nog winst te behalen op het gebied van onboarding, retentie en algehele professionalisering van processen en het team. Door die optimalisatieslag door te voeren en een sterk – zoveel mogelijk geautomatiseerd – salesplan neer te zetten, zorgt de Head of Sales ervoor dat het team en de operatie meegroeien met de ambitieuze doelstellingen van TakeAware.**

Een belangrijk onderdeel van de rol is het implementeren van een gestructureerde en datagedreven werkwijze in het salesteam. De Head of Sales brengt het volledige salesproces in kaart en optimaliseert en automatiseert zaken waar mogelijk. Het ontwikkelen van duidelijke richtlijnen en het coachen van teamleden om hun volledige potentieel te benutten, is van essentieel belang. Dit betekent bijvoorbeeld dat de Head of Sales met behulp van onder meer AI de sales-skills en performance van het team naar een hoger niveau tilt. Maar ook dat teamleden efficiënter gaan werken en meer ownership nemen voor de resultaten. Daarin heeft zij/hij een zeer proactieve, betrokken houding. Teamleden zien de Head of Sales als voorbeeld van wie ze veel kunnen én willen leren.

Het salesteam telt momenteel veertien fte's, werkzaam vanuit Groningen en Enschede, en zal onder leiding van de Head of Sales op termijn uitbreiden. Zij/hij rapporteert direct aan de oprichter, Mike Lubben.

Daarnaast richt de Head of Sales zich op het versterken van relaties met bestaande klanten en het effectief bedienen van de honderden nieuwe klanten die elke maand via de online kanalen binnenkomen. Door goed aan te voelen wat er speelt in de markt en bij klanten, zorgt de Head of Sales ervoor dat de duurzame disposables

van TakeAware hun weg vinden naar horecaondernemers en andere sectoren.

**“Als Head of Sales neem je ownership voor ons hele salesproces. Je zet de strategische lijnen uit, identificeert kansen in de markt en ziet er nauwlettend op toe dat ze benut worden. Met je enthousiasme en energie neem je mensen makkelijk mee in de mindset en manier van werken waarmee we onze ambities waar kunnen maken.”**

**Mike Lubben,  
oprichter**

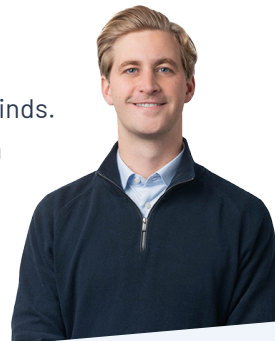
Dit is hét moment voor TakeAware om grote stappen te zetten. De Head of Sales beschikt over de strategische visie, vakkennis en communicatieve vaardigheden om de salesorganisatie en het team zo in te richten en aan te sturen dat de organisatie alle groeipotentie kan verzilveren. Zij/hij gedijt goed in een dynamische organisatie waarin snel geschakeld wordt. ‘Leading by example’ is het motto van de Head of Sales, die met haar/zijn ‘can do’-mentaliteit en people skills het team weet te inspireren om het beste uit zichzelf te halen en uitstekende resultaten te behalen.





## Interesse?

TakeAware werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.  
Neem contact op met Marc Mohr via [marcmohr@topofminds.com](mailto:marcmohr@topofminds.com)  
om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



**TOP OF MINDS**  
Executive Search