

Vacature bij La Palette Rouge

Commercieel Manager



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar ervaring
- In een commerciële rol binnen FMCG, retail of logistiek (of een combinatie)
- Strategische mindset
- Uitstekende onderhandelingsvaardigheden
- Analytisch
- Bereid om regelmatig te reizen binnen Europa

 **Den Bosch**

La Palette Rouge is al ruim dertig jaar actief in de palletpooling-sector. Het bedrijf werkt voor Europese FMCG-bedrijven en retailers, die dankzij de full-service oplossing van LPR niet naar hun palletbeheer hoeven om te kijken. Onder leiding van de Commercieel Manager werkt het salesteam doelgericht aan het realiseren van de beoogde groeiambities.

Over La Palette Rouge

La Palette Rouge – een verwijzing naar de kenmerkende rode pallets die het bedrijf gebruikt – werd in 1992 opgericht in Frankrijk. Inmiddels geldt het bedrijf als dé Europese expert in palletpooling, actief in 25 landen in Europa. Met een netwerk van meer dan 135 servicecentra biedt LPR een innovatieve en duurzame oplossing voor palletverhuur en -beheer aan retail- en FMCG-klanten. Dankzij LPR kunnen deze klanten, zowel kleine als grotere organisaties, rekenen op een betrouwbare service waarbij de pallets op het juiste moment en de juiste plek worden geleverd en weer opgehaald. Het hout waarmee de pallets zijn gemaakt is afkomstig uit PEFC-gecertificeerde bossen, wat aangeeft dat deze bossen duurzaam worden beheerd, ontbossing wordt voorkomen en dat de grondstof hernieuwbaar is. In 's-Hertogenbosch staat het kantoor van LPR Benelux, waar een team van 24 mensen in nauwe samenwerking met het hoofdkantoor in het Franse Toulouse de Nederlandse en Belgische operatie aanstuurt.

Sinds 2011 is LPR onderdeel van Euro Pool Group, de toonaangevende speler in Europa op het gebied van herbruikbare lastdragers, zoals inklapbare kratten voor versproducten en LPR-pool pallets voor alle levensmiddelen. Een vruchtbare samenwerking waarin Euro Pool System de kratten levert, en La Palette Rouge de pallets. LPR levert deze oplossing aan tal van FMCG-klanten en werkt samen met alle retailorganisaties binnen Europa.

LPR is een ambitieuze organisatie met een levendige bedrijfscultuur waarin Europese teams intensief samenwerken aan een toekomstbestendige supply chain, waarin circulariteit en duurzaamheid voorop staan. Ook is er veel ruimte voor persoonlijke groei: medewerkers krijgen volop mogelijkheden om zich binnen de internationale werkomgeving verder te ontwikkelen.





Commercieel Manager

De Commercieel Manager stapt in een organisatie die vol inzet op verdere groei. Die groei moet grotendeels gerealiseerd worden door het commerciële team dat uit twee afdelingen bestaat: Business Contract Management (BCM) en New Business Development (NBD). In het BCM-team werken zeven accountmanagers; het NBD-team telt drie salesmedewerkers. Beide teams worden op motiverende wijze aangestuurd door de Commercieel Manager.

Het BCM-team richt zich op het beheer van contracten met bestaande klanten en het verdiepen van deze relaties. Samen met deze klanten stelt het team aan de hand van gedetailleerde analyses strategische accountplannen op, waarbij wederzijds voordeel altijd het streven is. Dit high-performing team is een belangrijke schakel in het succes en de groei van LPR Benelux. Onder leiding van de Commercieel Manager worden KPI's nog scherper gesteld en het team daar zorgvuldig op gestuurd. Wanneer contracten aflopen, voert de Commercieel Manager samen met de accountmanagers de heronderhandelingen en zorgt dat continuïteit en groei geborgd blijven.

Jaarlijks stelt de Commercieel Manager samen met General Manager LPR Benelux Erik Langendam een commercial operating plan op, dat als basis dient voor de commerciële koers. Een van de speerpunten van het huidige plan is het uitbreiden van het klantenbestand – een taak die in handen ligt van het NBD-team. Gewapend met ambitieuze, maar realistische targets benadert dit team actief prospects in de Benelux-markt. Een aantal van deze partijen is al in kaart gebracht, en de Commercieel Manager neemt het voortouw in het identificeren van nieuwe kansen en het prioriteren van leads. Ook binnen dit team kiest de Commercieel Manager voor een coachende en motiverende leiderschapstijl.

“In deze rol ben je mijn rechterhand. We werken intensief samen en ik verwacht dat je proactief meedenkt over de strategische koers en de toekomst van het bedrijf.”

**Erik Langendam,
General Manager LPR Benelux**

In deze dynamische organisatie is er behoefte aan een Commercieel Manager die gelijk uit de startblokken schiet en de juiste keuzes maakt. Ervaring met deze productcategorie is geen vereiste, maar de kandidaat moet in staat zijn de complexe business en processen van LPR snel te doorgronden. Daarnaast is het type leiderschap doorslaggevend voor succes: de ideale kandidaat is een sterke leider die met een duidelijke visie en overtuigende communicatieve vaardigheden vertrouwen wint en draagvlak creëert.





Interesse?

La Palette Rouge werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem contact op met Gijs Millaard via gijs.millaard@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search