

Vacature bij Neuteboom

Commercieel Directeur



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- Met private label in een productieomgeving
- Omvangrijk netwerk binnen de retail
- Ervaring met tendertrajecten
- Strategisch en hands-on
- Sterke onderhandelingsvaardigheden

 Almelo

Lang voordat specialty coffee hip werd, brandde Neuteboom Coffeeroasters al met enorm veel toewijding koffiebonen. Sinds 1891 produceert het bedrijf vanuit Almelo private label-koffie van topkwaliteit, met een sterke focus op innovatie en duurzaamheid. De Commercieel Directeur zorgt ervoor dat klantrelaties optimaal worden benut en voor beide partijen waardevol blijven.

Over Neuteboom Coffeeroasters

Koffie is meer dan een drankje: voor veel mensen is koffie drinken een dagelijks ritueel, een moment van rust en verbinding. De afgelopen jaren is koffie uitgegroeid tot een volwaardige cultuur, waarin smaak, kwaliteit en duurzaamheid steeds belangrijker zijn geworden. Als eerste koffiebranderij met het Max Havelaar-keurmerk loopt Neuteboom al jaren voorop in verantwoorde productie. Vandaag de dag is meer dan tachtig procent van hun koffie gecertificeerd en behoort het bedrijf tot de vijf grootste koffiebranders van Nederland.

Als onafhankelijke koffiebranderij richt Neuteboom zich op private label-productie voor retail, vending, horeca en cateringbedrijven. Bonen vormen het hart van het zeer gediversifieerde portfolio, dat daarnaast onder meer capsules, pads en gemalen koffie in diverse verpakkingen omvat. Met een productiecapaciteit van tienduizend ton per jaar en een assortiment van bijna vijfhonderd SKU's bedient het bedrijf retail- en out-of-home-klanten in meer dan twintig landen, waaronder Superunie, Jumbo en Makro.

Wat Neuteboom onderscheidt, is de constante kwaliteit, het stabiele productieproces en de transparante samenwerking met klanten. Het bedrijf bouwt graag aan langetermijnrelaties en denkt actief met klanten mee over smaakontwikkeling, markttrends, nieuwe introducties en duurzaamheid. Neuteboom kiest bewust voor behoud van topkwaliteit en uitstekende dienstverlening, waarden die ook belangrijk zijn voor hun klanten en die terugkomen in hun zorgvuldig samengestelde klantenportfolio. De veertig medewerkers op het kantoor in Almelo werken gepassioneerd samen om innovatief te blijven en de leidende positie in de markt te behouden. Met succes: ondanks stevige concurrentie, is Neuteboom Coffeeroasters nog altijd de nummer één premium koffiebranderij in ons land.





Commercieel Directeur

De Commercieel Directeur heeft een duidelijke focus: het strategisch versterken van een slim en efficiënt klantportfolio, met retail als belangrijkste speerpunt. Naast groei in volume ligt de focus in deze functie vooral op de optimalisatie van productieprocessen en het bieden van onderscheidende oplossingen. In deze dynamische, tendergedreven markt maakt die aanpak het verschil.

Kern van de rol is het verdiepen van relaties met strategische partners. De Commercieel Directeur zit zelf bij klanten aan tafel, bouwt aan langdurige partnerships en weet de relatie zo vorm te geven dat continuïteit en wederzijds belang gewaarborgd zijn. Vertrouwen winnen en verbinden gaat deze persoon van nature gemakkelijk af.

Tegelijkertijd stuurt de Commercieel Directeur op efficiëntie binnen het brede productassortiment – zonder concessies te doen aan kwaliteit en klantgerichtheid. Daarnaast speelt zij/hij een belangrijke rol in het positioneren van Neuteboom als thought leader, door collega's te ondersteunen op het gebied van marketingcommunicatie.

Het commerciële team telt vijf medewerkers: twee Sales Managers, een Export Manager en drie commercieel medewerkers in de binnendienst. De Commercieel Directeur vormt samen met de Algemeen Directeur en de Financieel Directeur het directieteam, en rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur, Gilbert Willemsen.

“In deze volatiele markt is een efficiënt klantportfolio binnen de retailsector een voorwaarde voor succes. De Commercieel Directeur draagt hieraan bij door transparante en strategische samenwerkingen met klanten te verdiepen.”

**Gilbert Willemsen,
Algemeen Directeur**

Deze rol combineert strategisch inzicht met een hands-on aanpak. Dat maakt het een mooie kans voor een ondernemende en doelgerichte commerciant die direct haar/zijn retailnetwerk in kan zetten om met de juiste beslissers in gesprek te gaan. Aan tafel schakelt zij/hij soepel tussen inhoudelijk meedenken en scherp onderhandelen, waardoor relaties worden verdiept en klanten structureel vooruit geholpen. Een mooie rol voor een nuchtere verbinder en netwerker die goed multidisciplinair werkt en zo Neutebooms positie in de markt verder verstevigt.





Interesse?

Neuteboom Coffeeroasters werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds. Neem contact op met Marc Mohr via **marc.mohr@topofminds.com** om te laten weten dat je interesse hebt in deze vacature.



TOP OF MINDS
Executive Search