

Vacature bij Kraakman

Commercieel Directeur



TOP OF MINDS
Executive Search



Kandidaatprofiel

- Vanaf 12 jaar ervaring
- In een senior commerciële managementfunctie
- Ervaring in de agrarische sector
- Sterke track record in het realiseren van omzetgroei en het professionaliseren van commerciële teams
- Ervaring met een P&L van >XXX mio euro
- Ervaring met marketing en verandermanagement

 **Nederland**

Als Nederlandse dealer van John Deere-machines is Kraakman een leidende speler in de agri- en groensector. De huidige markt biedt zowel uitdagingen als kansen. Door de sales- en marketingorganisatie verder te professionaliseren zorgt de Commercieel Directeur dat het volledige groeipotentieel wordt benut.

Over Kraakman

Kraakman is in korte tijd uitgegroeid tot een organisatie met ruim vijfhonderd medewerkers en 28 vestigingen verspreid over Nederland. Deze groei is het resultaat van een succesvolle combinatie van vakkennis, ervaring en strategische overnames. Een langdurige samenwerking met John Deere – een internationaal A-merk voor hoogwaardige, betrouwbare machines – vormt de basis van de activiteiten. Vanuit dit partnerschap levert Kraakman kwaliteitsproducten en oplossingen aan klanten in verschillende sectoren, waaronder de landbouw, grond-, weg- en waterbouw, tuinbouw en gemeentelijke diensten. Naast John Deere maakt een breed aanbod van andere A-merken deel uit van het portfolio.

Binnen Kraakman hebben afdelingen als verkoop, werkplaats, magazijn/onderdelen, marketing, IT, administratie en HR elk een eigen eindverantwoordelijke. Door deze structuur kan het bedrijf snel anticiperen op veranderende behoeften vanuit de markt en fabrikanten. Technologie en innovatie zijn daarbij speerpunten. Door te investeren in moderne middelen en verdere professionalisering van de dienstverlening blijft Kraakman inspelen op de ontwikkelingen binnen de sector.





Commercieel Directeur

Geopolitieke ontwikkelingen, conjunctuurschommelingen en wet- en regelgeving zetten de agrarische sector onder druk. Dat voelt Kraakman uiteraard ook, al gaat het de organisatie tegelijkertijd voor de wind: het marktaandeel is overtuigend, net als de potentie om verder te groeien. De kansen zijn er, maar om ze te verzilveren, moeten er op sales- en marketinggebied een aantal cruciale stappen worden gezet. Daarom trekt het bedrijf een ervaren Commercieel Directeur aan.

De belangrijkste verantwoordelijkheid van de Commercieel Directeur is het ontwikkelen en uitvoeren van een strategie die zich richt op drie focusgebieden: omzetgroei, margeverbetering en klantgericht werken. Daarbij werkt zij/hij nauw samen met de marketingmanager en ondersteunt deze bij de verdere professionalisering naar een datagedreven en resultaatgerichte organisatie.

De salesorganisatie bestaat – naast aanbestedingen, verkoop binnendienst en productspecialisten – uit zes regio's, elk geleid door een commerciële regiomanager die rechtstreeks rapporteert aan de Commercieel Directeur. Samen met het salesteam van bijna tachtig medewerkers worden goede resultaten neergezet. Toch valt er veel winst te behalen door klantgericht en datagedreven te werken.

Beter begrip van klanten

Klantbegrip is het sleutelwoord: het team moet begrijpen waar klanten exact behoefte aan hebben en tegen welke uitdagingen ze aanlopen. Gewapend met die kennis kan het team klanten veel beter helpen met gericht advies over hoe producten en diensten van Kraakman hun bedrijfsvoering kunnen versterken. Als dat inzicht leidend wordt, kan het salesteam klanten beter en eerder bedienen – vaak nog voordat de vraag expliciet is gesteld of klanten zich überhaupt realiseerden dat dit precies is waar ze naar op zoek waren.

Deze commerciële transitie is onlosmakelijk verbonden met de marketingorganisatie, die onder leiding van de Commercieel Directeur strategischer en resultaatgerichter gaat opereren. Dat begint met het gedetailleerd in kaart brengen van klantprofielen en een scherpe analyse van het huidige assortiment: welke klanten bedient Kraakman, met welk assortiment, en sluit het aanbod daar voldoende op aan? Succes wordt zichtbaar binnen twaalf tot achttien maanden, onder meer in de vorm van groei in omzet en marge, een hogere klanttevredenheid door een sterkere klantgerichte aanpak en een marketingteam dat structureel waardevolle leads genereert.

“Als Commercieel Directeur kijk je strategisch en kritisch naar onze verkoop- en marketingorganisatie. Je doel is om een sterke structuur neer te zetten, met de juiste mensen en de juiste mindset. Je geeft het team de handvatten en kaders waarmee ze optimaal kunnen presteren, steeds gevoed door inzicht in wat er in de markt en bij onze klanten gebeurt. Je bent niet alleen een verbindende leider, maar ook een waardevolle gesprekspartner voor collega's en klanten.”

Bouwe van Wijk,
CEO

Deze rol past bij een Commercieel Directeur die strategisch inzicht combineert met een verbindende aanpak. Affiniteit met de markt en sector is essentieel, net als sterke sociale en communicatieve vaardigheden en het vermogen om te luisteren en vertrouwen te winnen. Het is een unieke kans om een senior commerciële rol te vervullen binnen een sector vol dynamiek en groeikansen, in een onderneming die een premium merk vertegenwoordigt. In deze context kan de Commercieel Directeur Kraakman positioneren voor duurzaam succes en de leidende positie van de organisatie verder versterken.





Interesse?

Kraakman 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