

Heb jij een goede basis gevormd voor het (inter)nationale zakendoen met graanverwerkende bedrijven, het aansturen van een compacte commerciële handelsafdeling, het gezamenlijk werken met meerdere disciplines aan het bedrijfsdoel, innovatie, lanceren van nieuwe concepten in samenwerking met ketenpartners en ben je gewend om deals binnen te halen? Solliciteer dan voor de functie: Manager GZP (granen/zaden/peulvruchten)

Manager GZP

Door vertrek van de huidige manager, zoeken wij een Commercieel Manager met een ontwikkeld werk- en denkniveau, die als 'meewerkend voorman' ook zelf de business ontwikkelt en de deals doet. Je wordt verantwoordelijk voor het portfolio van granen, zaden, peulvruchten inclusief het vermeerderings- en afzetprogramma voor zaaigranen -en peulvruchten. Belangrijke doelstelling is om zoveel mogelijk waarde voor onze klanten te creëren uit de gecollecteerde granen, bijvoorbeeld via het Nedertarwe concept. Hierbij word jij ondersteund door een productmanager granen en productmanager peulvruchten. Verder geef je samen met de collega's van onder andere dochterbedrijven Casibbeans en Termont & Thomaes de plantaardige eiwitstrategie van FarmPlus verder inhoud.

Functieomschrijving

Realiseren van gerichte groei op bestaande markten en ontwikkelen van nieuwe markten

Na een inwerkperiode word je eindverantwoordelijk voor de overall dagelijkse aansturing van de afdeling GZP (4 fte), inclusief beheer van de voorraden, posities en andere risico's.

- Verantwoordelijk voor de verkoop van GZP-producten aan de verwerkende industrie inclusief de risicoafdekking via de Matif, het behoud van bestaande klanten en het binnenhalen van nieuwe klanten in de verwerkende industrie, leveranciers van graan- en peulvruchtenrassen, de productie en verkoop via eigen en groothandelskanalen van zaaigranen en -peulvruchten en het margebeheer voor de productgroep GZP inclusief het beheer van de granenpool
- Gezamenlijk met collega-managers verantwoordelijk voor een goed verloop van de processen verkoop, logistiek, administratie en alle andere disciplines rondom de eigen afdelingsactiviteiten.
- Je bepaalt mede de richting en strategie voor jouw productgroepen en rapporteert rechtstreeks aan de algemeen directeur.
- Je formuleert de commerciële doelstellingen en bewaakt het behalen ervan; voor de aan- en verkoop naar onze agrarische ondernemers werk je hierbij nauw samen met de afdeling commercie die dit verkoopkanaal bediend
- Je levert een constructieve bijdrage aan verdere groei en ontwikkeling van het bedrijf door nieuwe projecten en nieuwe product/marktcombinaties en werk hierbij nauw samen met de manager business development en ons kennisteam
- Je werkt aan goede en langdurige relaties met deelnemingen en partners in de verwerkende industrie, toeleverende bedrijven en samenwerkingsverbanden met als doel de toegevoegde waarde voor onze klanten te verhogen.
- Je maakt deel uit van het S&OP en S&OE overleg en geeft daarin mede richting en uitvoering aan het commercieel en logistiek beleid.
- Je bent de gesprekspartner voor externe contacten en voor de interne collega's. Uiteraard ontwikkel je als 'meewerkend voorman' ook zelf de business, doet deals, initieert en drijft projecten om daarnaast ruimte te laten voor het managen van de afdeling en het commerciële team in algemene zin.

Functie-eisen

Commercieel manager met leadership skills en visie op (internationale) handel en ontwikkeling portfolio

- Een afgeronde WO-studie internationale (agrarische) handel, akkerbouw/tuinbouw, commerciële economie, bedrijfskunde, etc.
- Handelsservaring in inkoop/verkoop van granen, peulvruchten of (zaai)granen/peulvruchten en/of leidinggevende ervaring is een pre.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift. Kennis van meerdere talen (Duits, Frans) is een pre.

- Je bent bereid meerdere keren per jaar meerdaagse reizen binnen Europa te maken.

Competenties

- Ondernemend en slagvaardig.
- In staat te leiden vanuit visie en met strategisch inzicht.
- Commercieel boegbeeld, zowel extern- als intern zichtbaar en actief.
- Bedrijfskundig inzicht en in staat de afdeling op een hoger niveau te brengen.
- Je kunt algemene doelen vertalen naar concrete, kwantitatief onderbouwde plannen en business cases.
- Je staat dicht bij je team en je collega-managers en voel je thuis binnen een bedrijf met een praktisch ingestelde en informele bedrijfscultuur.
- In staat verantwoordelijkheden te delegeren, te coachen en medewerkers te ontwikkelen vanuit duidelijke sturing.

Standplaats

Wemeldinge

Aanbod

FarmPlus biedt een veelzijdige handelsrol bij dé agrarische coöperatie voor open teelten in Nederland die kennis levert aan, producten koopt van en levert aan agrarische ondernemers waarbij de toegevoegde waarde voorop staat. FarmPlus is een slagvaardige, platte organisatie met informele bedrijfscultuur en korte communicatielijnen. Wij bieden een stimulerende omgeving met veel eigen verantwoordelijkheid en inbreng in een dynamische commerciële omgeving. Uiteraard gaat dit gepaard met een goed salaris en prima secundaire arbeidsvoorwaarden.

Solliciteren

Wil jij met jouw kennis en vaardigheden je inzetten voor FarmPlus? Solliciteer dan via HR@farmplus.nl. Heb je vragen? Neem gerust contact op met Stefan van der Linden, HR-manager, op 06 – 30474718 of via svd.linden@farmplus.nl.

Een (online) assessment kan onderdeel uitmaken van de procedure.