

Sales Retail Manager

Nature's Pride BV, onderdeel van de Noorse BAMA Groepen, is de grootste importeur van exotische groenten en fruit in Europa. Het bedrijf staat vooral bekend als de organisatie die de avocado populair heeft gemaakt in Europa.

Sinds de oprichting in 2001 is Nature's Pride snel gegroeid en het succes is herkenbaar aan de positieve sfeer binnen het bedrijf. Gezien de toename van de consumptie, product beschikbaarheid en geografische expansie van klanten ziet Nature's Pride nog veel groeimogelijkheden op de Europese markt en in de waardeketen.

Nature's Pride heeft zo'n 450 vaste medewerkers en werkt samen met ruim 400 telers in 53 landen en verkoopt aan ruim 360 klanten (retailers, exporteurs en foodservices) in Europa.

De hoge kwaliteit is het resultaat van vele factoren: de passie van telers, de toewijding van de medewerkers, de unieke expertise van het rijpingsproces en de aantrekkelijke presentaties in de winkel (o.a. merklabele EAT ME). Tegelijkertijd wil Nature's Pride bijdragen aan een gezonde, duurzame en sociale wereld. Nature's Pride is een voorloper ten aanzien van duurzaamheid/Natuur & Milieu, al sinds haar oprichting, en vervult een belangrijke rol en toegevoegde waarde op dit gebied in de keten.

In 2023 heeft Nature's Pride haar top 3 prioriteiten gedefinieerd: mensen, toegevoegde waarde en winstgevendheid.

Kijk voor meer informatie op de website (link: <https://www.naturespride.eu/nl>)

Wat ga je doen?

Nature's Pride heeft als doel om dé categorieleider te worden binnen Europa. Als Sales Retail Manager heb jij hier een cruciale rol in. Jij weet met jouw kennis en kunde richting en sturing te geven op de strategie waarbij de keuzes die we maken passen bij de missie (vooruitstrevend, efficiënt, eerlijk en duurzaam) en visie (samen iedereen van gezonde voeding te laten genieten, vandaag en morgen) van Nature's Pride.

In samenwerking met het team zet jij een go-to-market strategie op en geef jij de juiste richting en sturing om dit tot een succes te maken. Je behoudt het overzicht en stimuleert de samenwerking tussen afdelingen. Hierbij benut en ontwikkel je de talenten van de collega's en ben je resultaatgericht op het realiseren van de doelen.

Jouw verantwoordelijkheden:

Realisatie van de organisatiestrategie en Sales Retail strategie:

- Actief bijdragen aan de strategische doelen van de organisatie door het vormgeven en uitvoeren van het afdelingsjaarplan en budget.
- Het succesvol implementeren en realiseren van de Sales Retail strategie, inclusief het waarborgen van continuïteit in de processen binnen de keten.

Voortgang en bijsturing van organisatiedoelstellingen:

- Het sturen op en actief bijdragen aan de voortgang van organisatiedoelstellingen en deze vertalen naar jouw afdeling.
- Tijdig en adequaat bijsturen bij afwijkingen..

Management team overleggen en procesverbeteringen:

- Actief deelnemen en bijdragen aan de overleggen van het Management Team.
- Het realiseren en doorvoeren van verbeteringen en efficiënties in processen.

Kernwaarden van de organisatie en monitoring van activiteiten:

- Handelen naar de kernwaarden: samen, passie, pionier en verantwoordelijk.
- Het sturen en monitoren van de uitvoering van activiteiten en afspraken.

Stimuleren en motiveren van collega's:

- Collega's stimuleren, motiveren en begeleiden bij veranderingen, en het formuleren van teamdoelstellingen en KPI's.
- Waarborgen van winstgevendheid en realisatie van afgesproken targets en KPI's.

Wie ben jij?

Je bent een gedreven Manager met een duidelijke strategische visie. Door jouw empathisch leiderschap inspireer je anderen en zorg je ervoor dat iedereen zich gehoord en gewaardeerd voelt. Je creëert een omgeving van vertrouwen en overzicht, wat de verbinding tussen collega's, interne afdelingen en onze klanten versterkt. Jouw vermogen om mensen te motiveren en te ontwikkelen maakt jou een onmisbare schakel in het team en draagt bij aan het behalen van de organisatiedoelen. Je hebt ruime ervaring in een dynamische handelsomgeving, bij voorkeur in de AGF-sector. Je hebt een 'can-do'-mentaliteit en bent gestructureerd, pragmatisch en resultaatgericht in je aanpak.

Jouw profiel:

- Ruime commerciële ervaring met Retail organisaties;

- goed leiderschap in aansturen en ontwikkelen van senior professionals;
- sterke vaardigheden in relatiebeheer en verbinding maken
- ervaring met verkoopprocessen binnen de vers food branche;
- een Trackrecord in go-to-market strategieën, categoriemanagement, commercial excellence, account- en relatiemanagement;
- ervaring met het mede ontwikkelen en implementeren van commercieel beleid en het opstellen van de daarbij horende budgetten;
- ervaring met het aansturen en monitoren op team- en individuele doelstellingen;
- goede kennis van de keten en ervaring met het bewaken van interne processen;
- goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

Het team:

Jouw team bestaat uit 12 accountmanagers. Je rapporteert aan de Sales Director.

Wat kun je van Nature's Pride verwachten?

Nature's Pride heeft een informele, no-nonsense werkomgeving waar passie, pionieren, samenwerking en verantwoordelijkheid centraal staan. Nature's Pride biedt een uitdagende functie met veel verantwoordelijkheid en ruimte voor persoonlijke en professionele ontwikkeling, binnen een organisatie die vooroploopt in de markt.