

Sales Director Benelux



Labels - Flexible packaging solutions

Nederland / België



van de Groep & Olsthoorn

Optimum Group

Optimum Group bestaat uit gespecialiseerde drukkerijen die zich richten op zelfklevende etiketten en flexibele verpakkingen. Het bedrijf levert oplossingen voor diverse sectoren zoals food, retail, logistiek en chemie, met een focus op duurzaamheid, leveringsbetrouwbaarheid en innovatie.

Optimum Group heeft 17 drukkerijen verspreid over Nederland, België, Duitsland en Denemarken. Er werken ca. 1.000 medewerkers en de omzet bedraagt meer dan 250 miljoen euro. Optimum Group is een veelzijdige groep van gespecialiseerde drukkerijen die gezamenlijk een totaalpakket aan zelfklevende etiketten en flexibele verpakkingsopties aanbiedt.

Optimum Group bestaat sinds 2016. Alle onder deze groep vallende vestigingen werken onder de uniforme naam Optimum Group om de merkidentiteit als eenheid te versterken.

Optimum Group kent een Buy & Build strategie, waarbij door middel van acquisities de groei gerealiseerd wordt. Alle onder de Optimum Group vallende bedrijven werken onder de uniforme naam waarbij het DNA in tact blijft. De groep valt onder een Europese private equity-maatschappij.

De missie is om marktleider te zijn in etiketten en flexibele verpakkingsopties voor de Noord-West Europese markt. Het onderscheidend vermogen zit in het bieden van technologisch hoogwaardige en duurzame verpakkingsopties, leverbetrouwbaarheid door supply chain en het aangaan van langdurige partnerschappen met klanten.

Omdat de organisatie steeds verder groeit en professionaliseert, wordt deze versterkt met een Sales Director die zich richt op bestaande en nieuwe markten en het vinden van strategische partners. Nadruk zal vooral komen te liggen op groeimarkten als food, pharma en e-commerce.

Je maakt deel uit van het ondersteunde Management Team dat op dit moment bestaat uit HR, Inkoop, Marketing, Finance & IT en Operations. Je werkt nauw samen met de Managing Directors van de (productie) bedrijven.



Sales Director Benelux

We zoeken voor de Optimum Group een Sales Director voor Nederland/België die naast organische groei ook new business ontwikkelt. De Sales Director geeft indirect leiding aan het salesteam in de Benelux (18 fte), verdeeld over 7 vestigingen. Je rapporteert in deze rol aan de CEO. De nadruk ligt op het verbeteren van de commerciële uitvoering (pro-activiteit, salesfunnel, cross-selling, margebewustzijn), het aansturen van salesdiscipline en het verhogen van klantbezoeken.

Met jouw energie en betrokkenheid weet je je team te inspireren en te voeden met nieuwe ideeën en initiatieven. Je coacht, activeert en herstructureert waar nodig het salesteam door mee te doen en voor te doen. Je brengt doel- en resultaatgerichtheid en zorgt voor accountability. Dit realiseer je onder andere door een goede inrichting met dashboards, pijplijn management en het opzetten van salesfunnels.

Naast een sterke aanjagersmentaliteit vraagt deze rol om iemand die focus aanbrengt en commerciële modellen weet door te vertalen naar verschillende (nieuwe) markten. Door de diversiteit aan markten en klanten weet jij wanneer de focus moet komen te liggen op relatie- en accountmanagement (farming) of wanneer juist op acquisitie (hunting). Je weet verwachtingen te managen richting klanten en je salesteam. Je werkt nauw samen met marketing, R&D en operations om klantbehoeften te vertalen naar nieuwe producten en concepten. Tot slot vertegenwoordig je samen met je team Optimum Group op beurzen.



Jouw profiel

De ideale kandidaat heeft uitstekende communicatieve vaardigheden, is empathisch. Je hebt een hoge drive, bent een aanjager en hebt een resultaatgerichte aanpak. Met visie, energie en overtuigingskracht leid je het salesteam naar ambitieuze doelen en zorgt dat men voorop blijft lopen in kwaliteit, innovatie en klantgerichtheid. Je beschikt over pragmatisme dat past in een ondernemende MKB-setting. Je krijgt een transformatie van farmen naar hunten voor elkaar met je team. Het veroveren van nieuwe markten het aantrekken van nieuwe klanten is voor jou routine.

Je hebt een aantoonbaar commercieel trackrecord in een (inter)nationale setting, liefst binnen food of e-commerce. Je bent conceptueel sterk en in staat om strategie te vertalen naar concrete doelstellingen en verkoopplannen. Je bent een geboren relatiebouwer en je begrijpt de specifieke behoeften van de klant. Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden in zowel de Nederlandse als Engelse taal.

Wij zijn op zoek naar een ervaren sales director met een aantoonbare commerciële of bedrijfskundige achtergrond in een relevante setting of branche (bijvoorbeeld verkoop van packaging). Ervaring met complexe B2B-trajecten bij grote klanten (FMCG, industrie, food, retail, logistiek). Iemand met een HBO opleidingsniveau die klaar is voor de next step.

Optimum biedt

Een uitdagende managementpositie in een energiek MT. Ondanks de omvang heerst er een MKB-cultuur, gekenmerkt door een gemoedelijke, ondernemende en open sfeer, gericht op sterke internationale groei.

Naast een aantrekkelijk salaris een bonus, auto van de zaak en een mooi secundair arbeidsvoorwaardenpakket. Je bent hybride werkzaam vanuit de 7 vestigingen.

Voor meer informatie over deze positie?
Neem contact op met **Annelien Jordense** of
Monique van Dijk.

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

