

Managing Director

Leiderschap

Groeiende business

Commercieel profiel

 **Oost-Nederland**



van de Groep & Olsthoorn

Over de opdrachtgever

Onze opdrachtgever is een succesvolle Nederlandse foodproducent. Deze jonge en dynamische onderneming heeft een mooie positie opgebouwd in een aantrekkelijke internationale markt. De organisatie is snel gegroeid door ondernemerschap, specialistische expertise en een sterke betrokkenheid bij haar klanten te combineren.

Inmiddels is een punt bereikt waarop de volgende ontwikkelingsfase om een andere vorm van leiderschap vraagt. De basis is gezond en de internationale groeiambities zijn aanzienlijk. Hiervoor zijn duidelijke strategische keuzes nodig in combinatie met een sterkere managementstructuur en een consistente uitvoering in de organisatie. De ondernemende energie waarmee het bedrijf is opgebouwd, moet zichtbaar en relevant blijven.

Daarom wordt een zorgvuldig begeleide leiderschapsoverdracht voorbereid. De nieuwe Managing Director krijgt het mandaat om het volgende hoofdstuk vorm te geven, samen met een betrokken managementteam en ondersteund door een internationale organisatie met activiteiten in verschillende Europese landen.





Managing Director

Als Managing Director draag je de integrale verantwoordelijkheid voor de strategie, resultaten en organisatieontwikkeling. Je creëert een overtuigende koers voor de sterke groei van de onderneming en vertaalt deze naar heldere prioriteiten. Je brengt focus aan in groeiplannen, scherpt de marktbenadering aan en zorgt ervoor dat middelen worden ingezet voor de kansen met de grootste toegevoegde waarde op lange termijn.

Het versnellen van winstgevende groei is een belangrijk onderdeel van deze functie. Je versterkt de marktpositie door relaties met belangrijke klanten te verdiepen, de commerciële aanpak te verbeteren en nieuwe klanten en geografische markten te ontwikkelen. Je beoordeelt actief waar de onderneming onderscheidende waarde kan creëren en maakt weloverwogen keuzes ten aanzien van proposities, prijsstelling, partnerships en portfolio-ontwikkeling. Tegelijkertijd verminder je een te grote afhankelijkheid van individuele klanten, markten of competenties.

Je stuurt op resultaten aan de hand van een gerichte set indicatoren voor omzet, marge, cash, klantontwikkeling, organisatiecapaciteit en executie. Je toetst prognoses en investeringsvoorstellen kritisch, brengt groei, risico en rendement met elkaar in balans en creëert transparantie over resultaten en prioriteiten. Richting de aandeelhouder en andere externe stakeholders vertegenwoordig je de onderneming, waarbij je tegelijkertijd de identiteit en belangen van de lokale onderneming bewaakt.

Daarnaast geef je leiding aan de ontwikkeling van een sterk ondernemende organisatie naar een professioneel geleide onderneming met heldere verantwoordelijkheden en effectieve samenwerking. Je versterkt het managementteam, verbetert de kwaliteit en snelheid van besluitvorming en zorgt ervoor dat gemaakte afspraken worden nagekomen. Je introduceert de structuur en processen die de onderneming helpen beter te presteren.



Wie zoeken we?

Als inspirerende leider heb je een sterk groeiende onderneming of business unit succesvol begeleid bij toenemende schaal en complexiteit. Je brengt algemene managementervaring mee, gecombineerd met een sterke commerciële oriëntatie en een goed begrip van productie. Je hebt gefunctioneerd in een internationale bedrijfsomgeving, bij voorkeur binnen food, ingrediënten, nutrition of een aanverwante consumentgerichte sector.

Je hebt integrale P&L-verantwoordelijkheid gedragen en kunt aantonen hoe je winstgevende groei hebt verbeterd. Jouw ervaring omvat het ontwikkelen en uitvoeren van businessplannen, het leiden van commerciële groei, het maken van portfoliokeuzes en het opbouwen van een effectief multidisciplinair managementteam. Ervaring met een internationale aandeelhouder, private equity of een decentrale groepsstructuur is waardevol, mits je een ondernemende en pragmatische instelling hebt behouden.

Commercieel beoordelingsvermogen is een van jouw onderscheidende kwaliteiten. Je kunt aantrekkelijke groei onderscheiden van volume zonder voldoende toegevoegde waarde en vertaalt marktinzichten naar heldere prioriteiten en keuzes. Financieel begrijp je de samenhang tussen omzet, brutomarge, operationele kosten, werkkapitaal, investeringen en cashgeneratie.

Jouw managementstijl is zelfverzekerd zonder dominant te zijn. Je luistert goed, communiceert helder en neemt besluiten. Je kunt bestaande denkpatronen ter discussie stellen met respect voor wat anderen hebben opgebouwd. Mensen ervaren je als toegankelijk, geloofwaardig en consistent. Je creëert energie en eigenaarschap en weet tijdens een gevoelige transitie voortgang te combineren met zorgvuldigheid.

Voor deze functie is een uitstekende beheersing van zowel het Nederlands als Engels essentieel. Je bent bereid en in staat om voornamelijk op de bedrijfslocatie aanwezig te zijn en daarnaast regelmatig internationaal te reizen.



Onze opdrachtgever biedt

Deze positie biedt de mogelijkheid om een gezonde, ambitieuze en sterk groeiende onderneming te leiden in de volgende fase van haar ontwikkeling en professionalisering.

Een mooie uitdaging voor een commercieel ingestelde leider die er energie van krijgt een organisatie sterker te maken en tegelijkertijd de ondernemende kwaliteiten te behouden die het bedrijf succesvol hebben gemaakt.

Indien je geïnteresseerd bent in deze positie,
dan verzoeken wij je, voor meer informatie,
contact op te nemen met onze consultant.

Hans Hilbrands of Jakob Jan Verbraak.

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

