Commercial Director

berrico

Strategische groei

Kennis van foodretail & industrie

Relatiebouwer

Lelystad



van de Groep & Olsthoorn

Berrico FoodCompany

Berrico FoodCompany is een succesvolle, internationaal opererende B2B-specialist in plantaardige food-ingrediënten, die recent haar 25-jarig bestaan heeft gevierd. Vanuit Lelystad, met in totaal circa 30 medewerkers, bedient het familiebedrijf Europese klanten met zorgvuldig geselecteerde producenten wereldwijd. Cranberries en (wilde) blauwe bessen vormen de historische kern, terwijl het portfolio zich steeds verder verbreedt met gedroogd fruit, zaden, noten, poeders en onderscheidende specialties. Berrico is toegewijd aan kwaliteit, duurzaamheid en biologisch.

De onderneming combineert diepgaande kennis van product- en oogstcycli en de keten met langjarige partnerships, kwaliteit, duurzaamheid en een sterke servicegerichte aanpak. Berrico is nadrukkelijk geen klassieke trader: het bedrijf investeert in de rol van exclusieve distributie- of strategische ketenpartner en werkt samen met producenten en klanten aan marktontwikkeling, toepassingsmogelijkheden en duurzame groei.

De organisatie is actief in heel Europa, met belangrijke posities in onder meer Duitsland, de Nordics, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Spanje en Oost-Europa.

Berrico staat aan het begin van een volgende groeifase. De commerciële basis is sterk, het portfolio groeit en er zijn nieuwe strategische partnerships gesloten. De ambitie is om de business in de komende vijf jaar verder te laten groeien. Groei moet komen uit category leadership in retail, verdere penetratie van industriële toepassingen, nieuwe proposities en sterke internationale partnerrelaties.



Commercial Director

De Commercial Director ontwikkelt en realiseert de commerciële agenda van Berrico. Je vertaalt de meerjarige strategie en de commerciële blueprint naar concrete prioriteiten per categorie, klantgroep en regio.

Daarbij richt je je op winstgevende groei, duurzame klantrelaties, portfolioverbreding en een gezonde balans tussen commercieel potentieel, beschikbaarheid, kwaliteit, marge en risico. Je begrijpt hoe de Europese foodketen werkelijk functioneert. Je doorziet de dynamiek tussen retailers, private-labelspelers, merkeigenaren, verpakkers, leveranciers en industriële producenten.

Je B2B-expertise combineer je met een scherp oog voor de consument, category management en ontwikkelingen op de winkelvloer. Je bouwt bestaande key accounts verder uit, ontwikkelt nieuwe klanten en toepassingen en versterkt strategische partnerships met producenten. De industrie is een belangrijke groeimarkt, onder meer in bakery, cereal bars, chocolade en zuivel.

Ook het ontwikkelen van nieuwe afzetmogelijkheden voor juice en specialties is essentieel om de totale waarde van productstromen te vergroten.

Je maakt van commerciële ambities een gedisciplineerde uitvoering. Bij strategische klanten, complexe tenders en kritieke deals stap je zelf in. Als directielid verbind je commercie met Procurement, Supply Chain, Quality, Finance en New Product Development.

Minstens zo belangrijk is jouw rol als people leader. Je ontwikkelt het team, stimuleert eigenaarschap en creëert een cultuur van samenwerking en doen wat je zegt en zeggen wat je doet. Je delegeert met vertrouwen, maar houdt zicht op voortgang en kwaliteit. Je coacht, geeft richting en spreekt aan, zonder te micromanagen. Door jouw voorbeeldgedrag groeit het team in commerciële slagkracht, zelfvertrouwen en professionaliteit.

>>

Om deze ambitie te realiseren, zoekt Berrico een Commercial Director die strategie en executie overtuigend met elkaar verbindt en commercieel eindverantwoordelijk is. Je vormt samen met de Managing Director de directie en rapporteert aan de eigenaren. Je geeft leiding aan een team van circa tien professionals binnen Key Account Management, Business Development, Commercial Operations, Marketing en Inside Sales. Samen met de Managing Director draag je de verantwoordelijkheid voor continuïteit, strategische ontwikkeling, duurzame groei en gezonde winstgevendheid, met als doel een onderscheidende positie in de internationale foodketen te realiseren.

De commerciële organisatie ontwikkelt zich qua werkwijze naar professioneel, gestructureerd en proactief key account management. Accountplannen, pipeline-sturing, value-based selling, margemanagement en marktintelligentie krijgen een steeds belangrijkere plaats. De Commercial Director versnelt deze beweging door heldere kaders te stellen, best practices mee te brengen en vooral zelf het goede voorbeeld te geven.





Wie zoeken we?

Voor deze functie beschik je over een afgeronde hbo- of academische opleiding. Je bent een ondernemende en resultaatgerichte commerciële leider met ruime, relevante internationale B2B-managementervaring binnen de foodsector, vooral met food ingredients en/of private labels. Je hebt aantoonbaar commerciële strategieën ontwikkeld en succesvol uitgevoerd, key accounts uitgebouwd en teams naar een hoger niveau gebracht. Goed inzicht in retail category management, tenders, verpakkers en private label is belangrijk; daarnaast is kennis van ingrediënten, industriële toepassingen of productontwikkeling zeer welkom.

Je bent een business builder die via een consultative-sellingbenadering langetermijnpartnerships ontwikkelt, proposities aanscherpt en commerciële kansen omzet in structurele waarde. Je combineert strategisch inzicht en analytisch vermogen met een hands-on mentaliteit en voelt je comfortabel bij (financiële) analyses, klantgesprekken en besluitvorming over assortiment, prijs, marge en risicobeheersing.

Als leider ben je natuurlijk, toegankelijk en geloofwaardig. Je bouwt gemakkelijk relaties op, zowel met internationale klanten en producenten als met collega's binnen een familiebedrijf. Je communiceert helder, luistert goed en durft richting te geven. Je weet autonomie en controle in balans te brengen en kunt mensen meenemen in verandering. Je bent feitelijk sterk, resultaat- en klantgericht, hebt een 'hunter'-mentaliteit en behoudt als teamplayer tegelijkertijd oog voor samenwerking en de lange termijn.

Voor deze rol zijn uitstekende communicatieve vaardigheden, zowel in het Nederlands als in het Engels, belangrijk. Beheersing van Duits en/of Frans is een pre. Je bent bereid om regelmatig internationaal te reizen en werkt voornamelijk vanuit de bedrijfslocatie in Lelystad.

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

Jakob Jan Verbraak of Hans Hilbrands

info@vandegroep.nl
T: 0346 870020

Van de Groep & Olsthoorn

