

FUNCTIEPROFIEL

ISO Horti Innovators
Chief Commercial Officer

Innovatie en internationalisatie!



Standplaats: Gamenen

1. ISO HORTI INNOVATORS

ISO Horti Innovators (ISO) is uitgegroeid tot een toonaangevend en innovatief producent van state-of-art, hightech automatiseringsoplossingen voor de internationale tuinbouw branche en heeft met name een sterke positie in de branche van snijbloemen, potplanten, groenten en bometeelt, sectoren die zich kenmerken door een sterk seizoensgebonden dynamiek. De klanten van ISO realiseren door de toepassing van de technologieën van ISO een hogere efficiencygraad en uniforme kwaliteit van producten. ISO beschikt over hoogwaardige technische kennis in onder andere 3D-vision- en robotcatoepassingen, fijn mechanica en AI. ISO maakt een sterke groei door en focust op lange termijn relaties, continue ontwikkeling van slim uitgedachte machines en het bieden van excellente service.

ISO telt circa 110 medewerkers. De marktkansen zijn groot en het vooruitzicht is lonkend. ISO ontwikkelt snel door naar de next level, welke zich onder andere kenmerkt door sterke internationalisering, digitaliseren, in control komen en blijven en focus op resultaat. Alle middelen in de organisatie zijn aanwezig om deze volgende stap te kunnen maken. Inmiddels is de eerste buitenlandse vestiging (USA) opgestart voor commercie en services activiteiten.



Naar de website: <https://www.isohorti.com> en zie:

https://www.youtube.com/watch?v=-Yxx-l_hNzo

<https://www.youtube.com/watch?v=2yY6piUHg0E>

Plaats in de organisatie

Je bent lid van het managementteam en rapporteert aan de CEO. Het managementteam van ISO bestaat uit de ceo, cs&o, cfo, manager operations, en manager R&D, en werkt zeer intensief met elkaar samen. Je geeft leiding aan de uit zes medewerkers tellende afdeling Commercie, waarbij ook business development hoort.

2. FUNCTIE, TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

Als cco ben je verantwoordelijk voor de gehele internationale verkooporganisatie, de verbreding en verdieping in de markt, het aanboren van nieuwe aanvullende marktsegmenten. Van strategie en lange termijn potentieel tot het executeren van het commerciële plan. Ook voor marketing en communicatie. Je organiseert met jouw team de gewenste groei door het beheren van bestaande klanten en het acquireren van nieuwe klanten. Samen met je team vertaal je de wensen van de sterk veranderende markten die exact aansluit bij hetgeen vereist is o.a. in termen van identificatie, kwalificatie en dealmaking. Gecreëerde marktkansen worden vertaald in business cases en samen met de afdeling R&D richting gegeven.

ISO heeft een stevige marktpositie binnen tuinbouw. Naast deze markt zal er stevig worden ingezet op groenteteelt en bosbouw.

ISO kijkt dit graag vanuit een breed perspectief. Deepselling, upselling en cross selling zullen aan de orde zijn. Zo ook het denken in product-markt combinaties: bestaande producten in bestaande markten, bestaande producten in nieuwe markten en nieuwe producten in bestaande markten. Nieuwe oplossingen voor de toekomst binnen de tuinbouwsector ontwikkelen gaan de resultante zijn van de intensieve samenwerking in de klantprojecten.

De vraag van klanten naar productieautomatisering is groot. Dat leidt tot de mogelijkheid van exponentiele groei. Deze moet goed gemanaged worden om de aanwezige potentie volledig te effectueren en de versnelling in de groei te verhogen. ISO schaaft snel op van een vooraanstaande landelijke speler tot een grote internationale speler. Vraagstukken rondom dealers, agenten, eigen vestigingen etc. gaan een rol spelen in de internationale marktwerking. Zo ook het commercieel nog beter benutten van de unieke servicecapaciteiten die de organisatie heeft, zo ook de verkoop van spareparts.

De ingezette expansie vraagt ook iets anders van de medewerkers in je team. Team- en persoonlijke ontwikkeling van medewerkers is belangrijk.



Je hebt ruime meerjarige ervaring in een functie met commerciële eindverantwoordelijkheid in een industriële verkooporganisatie, het liefst in de brede machinebouw. Je kent de ups en downs van een projectorganisatie. Je zult jezelf dan ook in het onderstaande profiel moeten herkennen:

- Ontwikkelen, inrichten en operationaliseren van commerciële strategie gericht op een wereldwijde markt.
- Minimaal technisch HBO opgeleid (bijv. HTS-technische bedrijfskunde, mechatronica, wtb).
- Bekendheid met de sectoren tuinbouw, sierteelt, groenteteelt en/of agri is een sterke pre.
- Internationale commerciële ervaring in technische omgeving.
- Aansturen en ontwikkelen van team, nationaal, internationaal.
- Communicatie vaardig
- Strategisch sparringpartner voor klanten
- Woonachting in het midden van het land en bereid tot reizen



4. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Leider
- Visie
- Analytisch, ondernemend, proactief, de wil om kansen de realiseren
- Relatiebouwer, lange termijn, telkens stapje beter. No hit and run.
- Doel- en resultaatgericht, pragmatisch
- Overtuigingskracht, veerkrachtig, doorzetter (krijgt zaken voor elkaar)
- Gericht op samenwerking, zowel intern als extern
- Communicatief uitstekend in woord en geschrift
- Stevige persoonlijkheid
- Beheerst het Engels in woord en geschrift
- Kennis van een extra taal is een pre. Portugees/Spaans/Chinees
- Humor, enthousiast

5. ISO BIEDT JOU

Een buitengewoon uitdagende functie in een sterke groeiende, innovatieve internationale organisatie. In het mooie team kun je echt impact maken. Het team staat schouder aan schouder en ondersteunt elkaar. Nuchtere omgeving waar hard wordt gewerkt vanuit oplossingsgerichtheid. De primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden zijn uitstekend te noemen en sluiten aan bij een functie van dit niveau.

Een pre-employment screening, referentie onderzoek en/of assessment maken mogelijk deel uit van de procedure.

CONTACT

Voor vragen kun je contact opnemen met:

Alfred Eilering
06-22211310
alfred.eilering@beljonwesterterp.nl