



FUNCTIEPROFIEL

GroeNoord
Commercieel Directeur

Focus op doorontwikkeling en groei



Standplaats: flexibel, op één van de locaties van GroeNoord in Noordoost Nederland

1. GROENNOORD

GroeNoord is ontstaan uit meerdere familiebedrijven en is doorgroeid naar één van de grootste mechanisatiebedrijven in Nederland (omzet 150 miljoen). GroeNoord richt zich als mechanisatiebedrijf op verschillende activiteiten, waarbij de grootste klantengroep zich in de landbouw bevindt. Daarnaast bedient men vanuit Tuin- & Park onder andere gemeentes, groenbedrijven en particulieren.

De professionele organisatie is trots op de familiebedrijfswaarden die nog steeds in ere worden gehouden. GroeNoord hecht waarde aan de ontwikkeling van en oprechte aandacht voor de medewerkers. Deze onverminderde focus op medewerkerstevredenheid en vakmanschap vertaalt zich door naar een hoge klanttevredenheid. Nuchterheid, vertrouwen in elkaar en gevoel voor humor, typeren GroeNoord. Met circa 300 medewerkers staat GroeNoord iedere dag klaar voor haar klanten vanuit 19 vestigingen, verspreid over Noord- en Oost Nederland.

GroeNoord is een belangrijke schakel binnen de agrarische keten, om Nederland van gezond en duurzaam voedsel te blijven voorzien. In deze snel en ingrijpend veranderende omgeving voelt GroeNoord zich verantwoordelijk om een professionele, innovatieve en oplossingsgerichte adviseur voor haar klanten te zijn en blijven.

Zie ook: www.groennoordbv.nl

Plaats in de organisatie

Als Commercieel Directeur maak je onderdeel uit van het directieteam wat naast jou bestaat uit de Algemeen Directeur, Financieel Directeur en Operationeel Directeur. Je rapporteert rechtstreeks aan de Algemeen Directeur. Je geeft direct leiding aan 9 managers, indirect aan ongeveer 40 collega's.

2. FUNCTIE EN PROFIEL

Als onderdeel van het directieteam ben je medebepalend voor de strategische koers en eindverantwoordelijk voor de ontwikkeling en implementatie van het commercieel beleid. In deze fase van groei van de onderneming is het noodzakelijk om de commercie naar het volgende niveau te brengen. Ideeën en kansen zijn volop aanwezig. Je ontwikkelt en implementeert een verkoopstrategie die perfect aansluit bij de bredere strategie van GroeNoord die een versterking van de positie tot gevolg heeft.



Je bent een ondernemer en aanjager pur sang; je denkt in kansen en met jouw innovatief vermogen weet je continu te innoveren. Jouw enthousiasme, creativiteit en oog voor detail zijn een inspiratiebron voor de hele organisatie. Tegelijk heb je de realisatiekracht en slagvaardigheid om ideeën tot uitvoering te brengen en weet je kansen te verzilveren. Je brengt structuur en duidelijkheid maar blijft in verbinding met je collega's. Je bevordert compliance met procedures en focus op gezonde marges. Je treft voorbereiding voor het realiseren van budgetten met een focus op volume, margeoptimalisatie en kostenbeheersing.

Je bent een strateeg die er ook van geniet met de voeten in de klei te staan. Je bent analytisch sterk en doordat je je verdiept in de markt en wensen van de klant weet je dit inzicht te vertalen naar de juiste commerciële strategie voor de organisatie. De diversiteit aan klanten en de snelle veranderingen binnen de markt zie je als een kans. Je hebt ervaring met transities, waarbij het gebruik van data voor jou gesneden koek is.

Je bent een echte teamspeler, maar durft je teamleden wel uit te dagen en te motiveren. Een inhoudelijke discussie schuw je niet. De mensen van het directieteam delen een groot verantwoordelijkheidsgevoel, zijn ongevoelig voor ego en hiërarchie en streven hetzelfde doel na: stabiele groei van de onderneming, tevreden medewerkers en tevreden klanten.

3. TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN

- Medeverantwoordelijk voor de strategie van de organisatie
- Je bent de drijvende kracht in het directieteam als het gaat om de commerciële strategie als onderdeel van de strategische koers van de onderneming
- Je geeft leiding aan het verkoopmanagementteam
- Je vertaalt marktontwikkelingen naar concrete commerciële plannen
- Je structureert de commerciële activiteiten en bewaakt de financiële en operationele prestaties
- Je bent het gezicht van de organisatie richting klanten en de markt

4. PROFIEL

- Hbo+/wo werk- en denkniveau
- Ondernemende, marktgerichte en organisatie brede blik
- Ruime ervaring in een (eind)verantwoordelijke en leidinggevende positie in een organisatie van soortgelijke of grotere omvang
- Ervaring in het ontwikkelen en uitvoeren van commercieel beleid en strategie
- Affiniteit met de landbouw / agrarische sector is een pre
- Technische affiniteit is een voordeel



5. COMPETENTIES EN PERSOONLIJKE KWALITEITEN

- Ondernemer met realisatiekracht
- Empathisch en inspirerend leidinggevende
- Schakelt makkelijk tussen strategie en operatie
- Consciëntieus, gestructureerd met focus op resultaat
- Mens- en samenwerkingsgericht, warme zakelijkheid
- Aanjager
- Verantwoordelijkheidsgevoel en flexibiliteit
- Analytisch
- Humor

6. GROENNOORD BIJDT JOU

GroeNoord biedt een marktconform salaris en arbeidsvoorwaardenpakket, waarbij de inschaling afhankelijk is van de kennis en ervaring die je meebrengt. De functie is zowel parttime als fulltime in te vullen vanaf 32 uur per week, waarbij een dag per week vanuit huis werken bespreekbaar is. Er is ruimte voor verdere ontwikkeling en autonomie in de uitoefening van jouw functie in een uitdagende omgeving en dynamische sector. Je krijgt de gelegenheid om bij te dragen aan de verdere ontwikkeling en professionalisering van GroeNoord. Binnen een mensgericht bedrijf met enthousiaste en deskundige medewerkers kun je verder vormgeven aan je eigen ontwikkeling en groei binnen de organisatie.

- Marktconform salaris en arbeidsvoorwaardenpakket, met deels variabele beloning.
- Minimaal 32 uur.
- Een lease auto, telefoon en laptop.
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden en pensioenregeling.



Voor vragen kun je contact opnemen met:

Janine Smetsers
Tel. 06 – 296 246 26