
Head of Sales The Ketchup Project

(32 – 40 uur)

Om de groeiambitie van The Ketchup Project waar te maken, zijn we op zoek naar een Head of Sales als drijvende kracht achter onze (inter)nationale groei.

Ben jij een enthousiaste wereldverbeteraar die graag met een mooi foodmerk pioniert en concrete impact maakt? Heb je een sterk commercieel inzicht, weet je aan tafel te komen bij (inter)nationale marktpartijen en realiseer je graag ambitieuze groeiplannen?

Let's catch-up soon!

The Ketchup Project

Bij Keniaanse boeren gaat 40-60% van de goede oogst verloren. Enorm zonde natuurlijk, van de oogst én voor de boer! Met The Ketchup Project gaan we die verspilling tegen. Dit doen we enerzijds door de landbouw te verduurzamen, en anderzijds door een deel van de oogst te drogen zodat het langer houdbaar blijft. In Nederland maken we daar vervolgens pure, ambachtelijke ketchup van, die ook nog eens ontzettend lekker is!

De afgelopen jaren hebben we een duurzame keten ontwikkeld en een mooie entree gemaakt op de Nederlandse markt. We gaan zo inmiddels iedere maand de verspilling van tienduizenden kilo's tomaat en mango tegen!

We hebben hiermee slechts een klein deel van de marktpotentie gepakt – er liggen veel kansen. In lijn met het chocolade- en koffieschap, is het tijd om het ketchupschap flink op te schudden met een duurzaam, (h)eerlijk en gezond alternatief. We hebben dan ook een grote, internationale groeiambitie voor het At Home en Out of Home segment, en zoeken versterking om deze ambitie waar te maken. Hoe meer ketchup we verkopen, hoe meer impact we maken!

Functieomschrijving

Als Head of Sales ben je verantwoordelijk voor het realiseren van de groeiambitie van The Ketchup Project.

De rol is strategisch en praktisch tegelijk; plannen maken, mouwen oprollen en gas geven! Je wordt bijgestaan in de plannen door de twee oprichters Birte en Anne, en in de uitvoering door het salesteam, dat momenteel uit twee parttime medewerkers bestaat.

Je belangrijkste werkzaamheden bestaan uit het:

- Ontwikkelen en realiseren van het commerciële plan incl. KPI's en sales strategieën
- Volgens target verhogen van de verkopen en verkooppunten bij bestaande en nieuwe klanten in het Europese At Home en Out of Home segment
- Onderhouden en versterken van onze relaties met key accounts

- Onderhandelen met (potentiële) klanten en partners over prijs, assortiment, en groeiplannen
- Identificeren en analyseren van marktinzichten, mogelijkheden en uitdagingen
- Zorgen voor een efficiënte werkwijze en duidelijke taakverdeling onder het salesteam

Wie ben jij:

Je bent gedreven door impact, en je bent:

- Commercieel ijzersterk
- Ambitieuw, een doorzetter, en je weet van aanpakken
- Een geboren netwerker met een grote gunfactor
- Internationaal georiënteerd
- Gepassioneerd door, en feel voor mooie voedingsproducten
- Vernuftig in het opdoen van marktinzichten, mogelijkheden en uitdagingen, en je vertaalt ze treffend naar het commerciële plan
- In staat zelfstandig de kar te trekken
- Organisatorisch sterk, planmatig en goed met cijfers
- Thuis in een klein, ambitieus team, en bestand tegen de grillen van een start-up

Verder heb je:

- Minimaal HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 5 jaar werkervaring, waarvan enkele jaren in een commerciële rol
- Ervaring binnen de voedingsindustrie, en je begrijpt de wereld van onze Retail- en Foodserviceklanten

Wat we bieden:

- Een unieke pionierservaring waarmee je significant verschil maakt
- Een leuk, ambitieus team
- Kantoor in Amersfoort, en de vrijheid om werkplek en -tijden deels zelf in te vullen
- Salaris en overige arbeidsvoorwaarden zullen we in goed overleg vaststellen

Enthousiast? Let's catch-up soon!

Contact Anne en Birte via info@theketchupproject.nl