

## Sales Director

*Fulltime (38 uur per week)*

### Over TFC-Holland

Wij handelen in bijna 200 verschillende soorten exotische groenten en fruit. Onze producten zijn afkomstig van over de hele wereld en vinden allemaal hun weg naar verschillende supermarktketens, speciaalzaken en groothandels in Europa, van Scandinavië tot Spanje. Productielocaties zijn te vinden in uiteenlopende landen als Brazilië, Colombia, Peru, Mexico, China en Vietnam.

TFC is onderdeel van de BayWa Global Produce Group, een van origine Duitse, sectorspecifieke, portfoliomanager die wereldwijd activiteiten in de AGF consolideert; van plantengenetica tot handel in verse groenten en fruit van hoge kwaliteit.

Goed om te weten: begin 2023 zijn we verhuisd naar Waddinxveen, naar een nieuw pand waar wij ons nog verder professionaliseren! We besteden aandacht aan digitalisering, automatisering en het opzetten van professionele teams. Zo is de vernieuwde versie van ons ERP-systeem volop in ontwikkeling en streven we naar een paperless werkomgeving.

### Over onze werknemers

Bij TFC werken betrokken, ondernemende mensen die zich verantwoordelijk voelen voor wat zij doen. Wij zijn flexibel en loyaal; samen gaan we voor een optimale klantbeleving!

### Sales Director bij TFC: wat ga je doen?

Als Sales Director binnen een internationale AGF-organisatie draag je zorg voor de ontwikkeling en implementatie van het te voeren beleid op het gebied van sales, acquisitie, sourcing, aftersales en het aansturen van het commercieel team. Alle acties zijn gericht op het bewaken en uitbouwen van de omzet van de organisatie. Je krijgt je de ruimte om innoverend te zijn. De lijnen zijn kort en daarbij kan je snel schakelen en het verschil maken. Je gaat een aantal keer per jaar jouw klanten bezoeken en zo ook een langdurige relatie opbouwen. De Sales Director rapporteert aan de CEO. Tevens ben je de vervanger van de CEO bij afwezigheid en geef je leiding aan de (Key-) Accountmanagers / Traders. Heb jij de nodige kennis en ervaring in de AGF als Sales Director? Dan kan dit jouw volgende stap zijn!

### Wat vragen we van jou?

- *Het sturen op plannen en uitvoeren van de marketing, acquisitie en accountplannen.*
- *Het zorg dragen voor de verkoop, acquisitie bij prospects en het onderhouden en uitbouwen van bestaande klantrelaties (met name de zogenaamde key accounts).*
- *Minimaal HBO niveau.*
- *Minimaal 6 jaar Sales werkervaring in de AGF-sector.*
- *Je bent communicatief sterk en beheerst de Nederlandse, Engelse en het liefst ook de Duitse taal.*
- *Je bent markt- en resultaatgericht en in staat om gestructureerd te werken.*
- *Uitvoeren en bewaken van het gestelde beleid gericht op het behalen van het gestelde omzettaarget.*
- *Initiëren en uitvoeren van sales- en accountplannen op de korte –en middellange termijn.*

### Wat krijg je van ons?

- *Na een inwerkperiode een snelle kans/uitzicht op een vast dienstverband;*
- *Een aantrekkelijk salaris, afhankelijk van kennis en ervaring;*
- *Winstdeeluitkering (resultaatafhankelijk);*
- *Vakantiegeld (8%);*
- *Vakantiesaldo van 197,6 uren per kalenderjaar, gebaseerd op een 38-urige werkweek;*
- *Auto van de zaak;*
- *Pensioenopbouw.*

### Wil je bij ons werken?

Solliciteer met je cv én motivatiebrief via [careers@tfc-holland.nl](mailto:careers@tfc-holland.nl). Ook voor vragen kun je mailen met [careers@tfc-holland.nl](mailto:careers@tfc-holland.nl) of bellen met afdeling HR Careers via nummer **0174-525700**.