



Functie: Senior Verkoop

Sales verantwoordelijke met vertegenwoordiging in het MT

Locatie: Gorinchem

Dienstverband: 32/40 uur

Startdatum: Per direct

Over Coffee Based:

Bij Coffee Based zijn we pioniers in het hergebruiken van koffieresten en het creëren van duurzame producten. Koffiedik en koffieboonvliesjes krijgen een tweede leven als waardevolle grondstoffen voor o.a. relatiegeschenken, plantenspotten, inrichtingselementen en koffiekoppen. Inmiddels hebben enkele miljoenen producten – al dan niet via resellers – klanten over de hele wereld bereikt.

Met de Koffie Recycle Service, een koffiedik ophaalabonnement, helpen we Nederlandse bedrijven actief bij het bijdragen aan de circulaire economie door hun koffiedik op te halen en terug te verwerken in nieuwe producten. Zo komt hun koffiedik op een waardevolle wijze weer bij ze terug.

Als senior verkoper krijg je de kans om een sleutelrol te spelen in onze ambitieuze groei- en impactdoelen, zowel nationaal als internationaal.

Functieomschrijving:

Als senior verkoper ontwikkel en implementeer je een sterke salesstrategie. Je bent verantwoordelijk voor het uitbreiden van ons klantenbestand en het genereren van duurzame omzetgroei. Jij hebt oog voor de juiste doelgroep, weet nieuwe marktkansen te ontdekken en speelt een actieve rol in de dagelijkse verkoop. Je werkt in een klein, hecht team van 6 personen, waarbij iedereen actief de handen uit de mouwen steekt. Dat betekent veel eigen verantwoordelijkheid, korte lijnen en volop ruimte om impact te maken.

Wat ga je doen?

- Het verder ontwikkelen en uitvoeren van de salesstrategie voor Coffee Based producten.
- Budgetverantwoordelijk voor de productverkoop met als doel een jaarlijkse omzetgroei van 30-40%.
- Het werven van nieuwe (internationale) klanten en het actief opvolgen van leads.
- Het opstellen van een jaarlijkse sales begroting en accountplannen.
- Het vertegenwoordigen van Coffee Based op beurzen en andere sales evenementen.
- Op basis van klantvragen en feedback lever je input aan je R&D collega voor het productportfolio van Coffee Based en de te ontwikkelen nieuwe producten.
- Je marketingcollega voeden om samen te komen tot de juiste promotiecampagnes.

Wie ben jij?

- Een enthousiaste en gedreven verkoper met een grote passie voor innovatie en duurzaamheid.
- Minimaal 5 jaar ervaring in verkoopfuncties - bij voorkeur met duurzame, circulaire producten - en bewezen resultaten.
- HBO denkniveau.
- Sterk analytisch vermogen en goed met cijfers.
- Zelfstandig, resultaatgericht met een groot verantwoordelijkheidsgevoel.
- Uitstekende communicatievaardigheden in het Nederlands en Engels. Extra talen zijn een pre.
- In het bezit van een rijbewijs en een auto.
- Bij voorkeur kennis van en interesse in industriële productieprocesses en materiaalinnovatie.
- Bij voorkeur ervaring met Exact, Excel, Asana, Google Drive en Powerpoint.



Wij bieden:

- De kans om een groeiend bedrijf mee naar het volgende niveau te tillen en duurzame impact te maken.
- Werken in een dynamische en bevolgen team en innovatieve omgeving.
- Veel ruimte voor eigen initiatief en ondernemerschap.
- Doorgroeimogelijkheden naar directieniveau.
- Een bruto maandsalaris variërend van €3.500 tot €5.000 bij een fulltime werkweek, afhankelijk van kennis en ervaring.
- Een teambonus op basis van resultaten.
- Reiskosten- en representatievergoeding.
- Laptop en telefoon(vergoeding).

Klaar voor een nieuwe stap in je carrière?

Ben je op zoek naar betekenisvol werk in een bedrijf dat zich inzet voor duurzaamheid en innovatie en wil je samen met ons groeien? Stuur dan je sollicitatie, inclusief je CV en motivatie, naar lisanne@coffeebased.nl

Heb je vragen over de vacature? Neem contact op met Lisanne Addink via 06-43987706.

