

Molenbergnatie – Sales Manager Soft Commodities

Sales Manager Soft Commodities

Als **Sales Manager Soft Commodities** ben je verantwoordelijk voor het uitbreiden van de commerciële klantenbasis binnen sectoren zoals koffie, cacao, noten, zuivel, granen en andere soft commodities. Je focus ligt op actieve prospectie in combinatie met het versterken en onderhouden van bestaande klantrelaties. Je begrijpt de commerciële dynamiek van de commodities markten, volgt marktontwikkelingen op de voet en vertaalt deze inzichten naar concrete commerciële groei.

1. New Business Development & Markuitbreiding

- Actief identificeren en benaderen van potentiële nieuwe klanten (importeurs, exporteurs, handelaren, producenten, etc.).
- Ontdekken van nieuwe markten, niches en groeikansen binnen soft commodities.
- Opbouwen en beheren van een sterke salespipeline en prospects begeleiden door de volledige commerciële cyclus.
- Vertegenwoordigen van het bedrijf op beurzen, klantbezoeken en industrie-evenementen.

2. Accountmanagement & Relatieopbouw

- Beheren van langdurige relaties met bestaande klanten; optreden als hun strategisch aanspreekpunt.
- Inzicht krijgen in de volledige supply chain-behoefte van elke klant (opslag, verwerking, transport, douane, etc.).
- Identificeren van nieuwe commerciële kansen binnen bestaande klantportfolio's.
- Monitoren van klanttevredenheid en proactief verbeteracties initiëren.

3. Salesstrategie & Targets

- Ontwikkelen en uitvoeren van een jaarlijks salesplan in lijn met de bedrijfsdoelstellingen.
- Realiseren van omzet- en margedoelstellingen.
- Uitvoeren van markt-, prijs- en concurrentieanalyses en deze inzichten vertalen naar commerciële acties.

4. Contract- & Prijsmanagement

- Opstellen van commerciële voorstellen, offertes en servicepakketten.
- Leiden van onderhandelingen over tarieven, contractvoorwaarden en volumes.
- Zorgen voor duidelijke, correcte en transparante commerciële overeenkomsten.

5. Interne Samenwerking

- Nauw samenwerken met Operations, Customer Service, Finance en Quality.
- Vertalen van klantverwachtingen naar operationele uitvoering.
- Input leveren voor procesverbeteringen op basis van klantfeedback.



6. Rapportage

- Opstellen van salesrapportages, forecasts en marktanalyses.
- Presenteren van resultaten en groeiplannen aan de Commercial Director / CEO.
- Evalueren van prestaties aan de hand van relevante KPI's.

Wat verwacht Molenbergnatie van jou?

- Minimaal 3–5 jaar ervaring in commerciële functies, bij voorkeur binnen logistiek, soft commodities of de agrifoodsector.
- Sterke commerciële drive met aantoonbare ervaring in prospectie en netwerken.
- Ervaring met contractonderhandelingen en prijsafspraken.
- Sterk analytisch vermogen met de capaciteit om marktinzichten te vertalen naar concrete businesskansen.
- Uitstekende relatiebouwer met sterke communicatieve vaardigheden.
- Ondernemend, resultaatgericht en zelfstandig.
- In staat om professioneel te schakelen op alle niveaus (van operationeel tot C-level).
- Hands-on mentaliteit en sterk klantgericht
- Vloeiend in Nederlands en Engels; Frans is een plus.

Wat kan Molenbergnatie jou aanbieden?

- Een strategische commerciële functie met aanzienlijke impact op de groei van het bedrijf.
 - De mogelijkheid om te werken in een internationale omgeving binnen de soft commodities sector.
 - Een competitief salarispakket inclusief variabele incentives.
 - Ruimte voor autonomie, ondernemerschap en persoonlijke ontwikkeling.
- 