

# Cruydt Hoeck



WILDEBLOEMENZADEN

## Vacature: Teamleider Verkoop, Advies en Marketing

Cruydt-Hoeck is op zoek naar een Commercieel Teamleider (38 uur).

Heb jij hart voor de natuur? Wil jij je stempel drukken op de verkoop, advisering, branding, (online) marketingstrategie en communicatie van onze inheemse wilde zaden- en plantenkwekerij? En beschik je over uitstekende leidinggevende vaardigheden?

Wij zoeken een gedreven teamleider die zijn/haar commerciële talenten wil inzetten om 'samen de wereld in bloei te zetten' en zo de biodiversiteit te vergroten in Nederland en Vlaanderen!

### **De functie. Wat zijn je werkzaamheden?**

- Je ontwikkelt – in samenspraak en nauwe samenwerking met de directeur/eigenaren Joanneke en Jasper - een visie en strategie voor de drie-eenheid Verkoop, Advies en Marketing.
- Je geeft op daadkrachtige én warmhartige wijze leiding aan de teams Verkoop, Advies (de bloemenweideadviseurs) & Marketing (circa tien collega's in totaal) en zorgt dat dit een goed werkende drie-eenheid wordt. Verbinding en samenhang zijn de toverwoorden. Je hecht daarbij waarde aan een fijne samenwerking, het benutten van ieders talenten en zorg voor elkaar.
- Als teamleider speel je een centrale rol in de uitwerking en uitvoering van de verkoop- en marketingstrategie. Je vertaalt deze naar concrete acties en een gebalanceerde agenda en stuurt de afdeling Verkoop, Advies en Marketing aan bij de uitvoering hiervan. Je houdt koers door de kernwaarden van Cruydt-Hoeck in de gaten te houden als het gaat om de uitvoering.
- Je stroomlijnt en verbetert (technische) werkprocessen. Met name op de afdeling verkoop wil Cruydt-Hoeck een aantal grote stappen zetten om het werkproces te vereenvoudigen en efficiënter in te richten.
- Je bent nauw betrokken bij het ontwikkelen van de Cruydt-Hoeck Database (technische kant / opzetten klantenbestand / data-analyse van bv. verkooptrends) en het goed functioneren van de webshop (op technisch, inhoudelijk en commercieel niveau). Dit doe je in samenwerking met collega's en externe specialisten.
- Je coördineert de marketingactiviteiten (website, social media, advertising, direct mail, free publicity, PR).

## **Waar ga je werken?**

Cruydt-Hoeck heeft de droom meer biodiversiteit te creëren met inheemse bloemrijke vegetaties voor plant, dier en mens. We willen de wereld in bloei zetten!

Cruydt-Hoeck is kweker en leverancier van inheemse wilde planten, zaden en zadenmengsels van regionale herkomst en adviseert gemeenten, (groen)bedrijven, plannersmakers en particulieren bij het creëren van succesvolle bloemenweides. De verkoop van zaden vindt plaats via onze bloemenweideadviseurs en onze webshop.

Jouw werkplek ligt midden tussen de bloemenweides en teeltvelden met inheemse wilde bloemen. Met een team van 30-35 collega's werken we vanuit verschillende gebouwen aan circa 20 hectare zadenteelt, plantenteelt, zaadverwerking, verpakking, advisering, marketing, verkoop en alles wat er bij komt kijken.

## **Wat biedt Cruydt-Hoeck?**

- Een fijne werksfeer binnen een team van gedreven professionals met hart voor de natuur. We hechten veel waarde aan een goede werksfeer en zorg voor elkaar.
- Een uitdagende functie waarin je écht een verschil kunt maken voor de biodiversiteit.
- Een prachtige bloemrijke werkplek! Het kantoor staat midden in een bloemenweide met onder andere de bronnenteelt- en plantenkwekerij waar ongeveer 500 verschillende inheemse plantensoorten worden gekweekt.
- Een marktconform salaris, goede secundaire arbeidsvoorwaarden en uitzicht op een vast contract.

## **Wat heb jij in huis?**

- Je begrijpt wat de visie en doelstelling is van Cruydt-Hoeck en je wilt je hier met enthousiasme voor inzetten.
- Afgeronde HBO / WO opleiding op commercieel gebied (of denk/werkniveau)
- Aantoonbare ervaring als teamleider
- Aantoonbare ervaring op het gebied van Marketing.
- Minimaal vier jaar ervaring in een commerciële functie. De markt waarin Cruydt-Hoeck opereert groeit en ontwikkelt zich in snel tempo. Net als Cruydt-Hoeck. We zoeken daarom een teamleider met commerciële en organisatorische slagkracht: dat wil zeggen dat je volop kansen ziet en deze ook weet te benutten.
- Analytisch: je weet welke data je nodig hebt om je koers te bepalen, en weet deze data op een juiste manier te interpreteren.
- Technisch inzicht: kennis van diverse sturingprogramma's.
- Resultaatgericht: je beheert deadlines, kan prioriteiten stellen en hebt een "getting things done"-mentaliteit.
- Ondernemend: je zet zaken in gang en je durft initiatief te nemen.
- Creatieve denker: je ziet nieuwe kansen en oplossingen voor problemen.

Stuur je motivatie en CV uiterlijk voor 8 april naar Fenny Suurd (P&O) [personeelszaken@cruyldthoeck.nl](mailto:personeelszaken@cruyldthoeck.nl).