

Cerescon sales & account manager

Uitzicht op vast dienstverband - 40 uur/wk - locatie: Heeze - aanvang asap.

Is het je droom om bij een hightech startup uitdagend werk te doen? Kun je mee in het tempo van een snelgroeiende onderneming? Dan bieden wij je een perfecte kans op een mooie stap in jouw carrière.

Achtergrondinformatie over de functie

Cerescon ontwikkelt de eerste automatische aspergeoogstmachine voor witte asperges ter wereld: de Sparter. Inmiddels is de machineontwikkeling zover dat er twee bèta-versies van de machine gebouwd zijn. Deze tweerijige machines worden momenteel bij een teler in Duitsland en een teler in Nederland aan een duurttest onderworpen. Hiernaast worden er ook demonstraties voor telers, journalisten, financiers, adviseurs, plantenkwekers et cetera uit diverse landen georganiseerd. Na seizoen 2019 start de productie van de eerste zes 0-serie Sparters. Tijdens en na aspergeseizoen 2019 start de verkoop van deze 0-serie.

De verkoop is maatwerk: elke teler heeft zijn eigen bedrijfssituatie die zorgvuldig geanalyseerd moet worden. Bovendien moet bij elke klant en elke verkoop geadviseerd worden over de invulling van de servicebehoeften.

Je taken

- Je bent verantwoordelijk voor het hele verkooptraject van Cerescon: van samen met het management bepalen van de strategie tot de daadwerkelijke realisatie van de verkopen en de afhandeling van de orders.
- De primaire doelgroep zijn aspergetelers, maar ook verkoop aan loonwerkers is mogelijk. Je brengt deze markten in kaart, analyseert deze en houdt nauwgezet ontwikkelingen bij.
- Je onderhoudt contacten met telers en loonwerkers, zowel bestaande als nieuwe contacten, op alle vereiste niveaus. Je voert in eerste instantie alle verkoopgesprekken zelf en je weet wanneer je (specialistische) ondersteuning moet inschakelen.
- Je maakt verkoopplannen en -targets in overleg met het management en rapporteert over de voortgang. Deze plannen kunnen ook het (al dan niet exclusief) aangaan van dealerships betreffen.

De keuze of Cerescon een geheel eigen sales-organisatie moet opbouwen dan wel dit (deels) middels dealers gaat doen is nog niet gemaakt. Het is één van je taken om deze keuze(s) samen met het management te maken.

- Je bent budgetverantwoordelijk voor alle commerciële activiteiten.
- Je bent medeverantwoordelijk voor de organisatie van commerciële evenementen zoals demonstraties op het veld, deelname aan vakbeurzen en de UserGroup bijeenkomsten.
- Uit klantencontacten krijg je veel informatie die van belang is of kan worden voor de productverbetering of ontwikkeling. Je verzamelt deze informatie systematisch en deelt deze met productontwikkeling.
- Vanuit deze marktkennis ben je medeverantwoordelijk voor de invulling en prioriteitsstelling van de technische roadmap.

- Als de organisatie groeit en dit past binnen jouw ambitie en capaciteiten behoort een leidinggevende rol binnen de salesafdeling tot de mogelijkheden.

Jouw profiel

- Je bent meertalig. Je spreekt tenminste vloeiend Duits en bij voorkeur ook Frans. Als je geen Nederlands spreekt, dan toch tenminste Engels.
- Je hebt 5 of meer jaren ervaring in een sales rol B2B bij voorkeur van productiemiddelen of hoogwaardige technische apparaten (typisch prijsniveau per deal: vanaf € 25K).
- Je kunt strategisch maar ook doelgericht en vooral heel pragmatisch denken en handelen.
- Je hebt kennis van of affiniteit met
 - robotica
 - de agrifood wereld
 - asperges, aspergeteelt en aspergetelers.
- Je hebt de bereidheid om te reizen.
- Je hebt ervaring met / kennis van pricing strategy.
- Je hebt ervaring met / kennis van “juridische aspecten” van verkoopcontracten en service contracten, bij voorkeur ook internationaal.
- Standplaats is bespreekbaar. Als dit wat verder van Heeze is, moet je wel regelmatig enkele dagen in Heeze op kantoor zijn.
- Het verkoopproces kan een behoorlijke doorlooptijd hebben: Je hebt het geduld om dit in goede banen te leiden, wél voortgang te bewerkstelligen zonder irritatie bij de potentiële klant op te roepen.
- Je hebt minimaal een HBO of vergelijkbaar opleidingsniveau.
- Ervaring in een hightech startup is een pré.

Wij bieden jou

Wij bieden jou een rol in een zeer uitdagende hightech startup waarbij geen twee dagen hetzelfde zijn. Als startup komen we elke dag en elke week weer nieuwe onverwachte situaties tegen. De cultuur is zeer informeel, heel open en hecht. Het tempo is hoog omdat we snel schakelen en efficiënt besluiten nemen.

De arbeidsvoorwaarden zijn zoals je van een startup mag verwachten:

- Een marktconforme financiële vergoeding bestaande uit een basissalaris en een bonusregeling. Betreffende KPI's nader te bepalen.
- Lease auto van Cerescon (privé gebruik tegen geldende belastingregels)
- 25 vakantiedagen (bij fulltimebaan)
- Vakantiegeld
- Pensioenregeling

Naarmate Cerescon groeit, zullen de (secundaire) arbeidsvoorwaarden meegroeien. Opleidingsmogelijkheden etc. zullen zich snel gaan mee-ontwikkelen.

Ik neem de uitdaging aan

Reageer zo snel mogelijk door een CV en motivatiebrief te sturen aan: Arie Anker;
arie.anker@cerescon.com.

Heb je inhoudelijke vragen? Neem dan contact op met Thérèse van Vinken –
therese.vanvinken@cerescon.com 06-57591229

Over Cerescon BV

Cerescon is een jonge, zich snel ontwikkelende high-tech startup in de Agritech. Cerescon richt zich op het ontwikkelen, produceren en vermarkten van automatische selectieve oogstmachines. De eerste succesvolle ontwikkeling is een automatische oogstmachine voor witte asperges.

De aspergeoogst is een zeer arbeidsintensieve tak van de tuinbouw. Het “witte goud” wordt tot op de dag van vandaag handmatig geoogst door duizenden handarbeiders. Arbeidsintensief en zwaar werk waarvoor steeds moeilijker arbeiders gevonden kunnen worden. Daarnaast kent handmatig oogsten beperkingen wat betreft kwaliteit en kwantiteit. Stengels worden soms niet gedetecteerd en steken bij de volgende oogstronde al boven het zandbed uit, met verkleuring en open koppen als resultaat. De asperge wordt door de oogstmachine eerder gedetecteerd en geoogst met bovendien aanzienlijk minder schade aan de nog niet oogstrijpe stengels.

Werken bij een startup betekent dat er een groot beroep gedaan wordt op zelfstandigheid, inzet en initiatief. En ook dat er volop ruimte is om eigen ideeën naar voren te brengen. Meedenken mag niet, meedenken moet...

Maar het vraagt ook een besef van urgentie, zo'n ontwikkeling vergt een forse investering en daar moet wel resultaat tegenover staan. En pragmatisme. Mooie dingen bedenken is enorm leuk, maar het moet wel een keer realiteit worden, gewoon gebouwd worden. En nog werkend ook. Gisteren bij voorkeur. Nou vooruit, vandaag mag ook...

Meer informatie op www.cerescon.com.

Sparter @ work in season 2018: <https://youtu.be/Dev6UplRxoY>

Principe werking machine: <https://youtu.be/YddoZF4iStg>

Tot slot:

Een aantal punten betreffende de sales & accountmanagers functie heeft Cerescon nog niet in detail uitgedacht. Hierover moeten nog besluiten genomen worden. De kandidaat kan hier wel in meedenken en sturing geven.

- Hoe gaan we intern de sales regelen.
- Wie / hoe gaan we de telefoon beantwoorden bij vragen van klanten.
- Wat wordt de binnendienst backup van deze sales persoon.
- Mogelijk is er het eerste jaar nog geen binnendienstback up.



Publicatiedatum: April 2019