Sales Manager Koppert Nederland B.V.

Nummer:
748

Titel:
Sales Manager Koppert Nederland B.V.

Functiecategorie:
Management, Sales

Afdeling:
Sales

Locatie:
Koppert Nederland B.V. / Veilingweg 48, 2651 BE Berkel en Rodenrijs, Nederland, 2651 BE, Berkel en Rodenrijs

Uren per week:
36-40

Opleidingsniveau:
HBO, WO

Vereiste talenkennis:
Nederlands en Engels

Tijdelijke functie/opdracht:
Nee

Deadline:
01-12-2026

Contactpersoon:
Sanne Baumann - van de Ven

Bij Koppert Nederland B.V. geloven we dat duurzame gewasbescherming de sleutel is tot een toekomstbestendige land- en tuinbouw. Als zelfstandige dochter van Koppert zetten we ons dagelijks in om telers en distributeurs te voorzien van innovatieve producten én deskundig advies. Met ruim 65 betrokken collega's bouwen we aan een gezonde sector, waarin samenwerking, innovatie en impact centraal staan.
Ben jij een strategische verbinder met een scherp oog voor marktontwikkelingen? Heb jij het talent om een team te inspireren én de commerciële koers uit te zetten? Dan zijn wij op zoek naar jou als onze nieuwe:

Sales Manager

40 uur per week, Berkel en Rodenrijs, omgeving Rotterdam

Jouw rol

Als Sales Manager ben jij de drijvende kracht achter ons commerciële succes in Nederland. Je ontwikkelt en implementeert het salesbeleid, stuurt op groei in omzet, marge en marktaandeel, en vertaalt marktinzichten naar concrete strategieën en salesplannen. Je werkt nauw samen met het MT en hebt daarmee direct invloed op de koers van onze organisatie.
Je leidt een enthousiast team, bestaande uit Accountmanagers en de Pricing Specialist. Samen zorgen jullie voor sterke klantrelaties, innovatieve oplossingen en een uitstekende klantbeleving en marktpositie. Met jouw visie, energie en commerciële scherpte weet je het team te inspireren en onze positie in de markt verder te versterken.
Daarnaast bouw je actief aan duurzame klantrelaties en ben je continu alert op markttrends en veranderende klantbehoeften. Je weet deze signalen vroegtijdig te herkennen en hierop proactief te anticiperen met innovatieve oplossingen en gerichte acties. Zo zorg je ervoor dat wij niet alleen inspelen op de markt, maar deze ook mede vormgeven. Om goed aangesloten te blijven bij de markt, ben je zelf ook actief in de rol van accountmanagent voor een aantal van onze klanten.

Wat je gaat doen

- Ontwikkelen en uitvoeren van een toekomstgerichte salesstrategie;
- Bouwen aan duurzame relaties met klanten, distributeurs en partners;
- Leiden en coachen van het salesteam: inspireren, verbinden en laten groeien;
- Signaleren van markttrends en klantbehoeften, en hierop anticiperen;
- Samenwerken met interne teams om klantgerichte oplossingen te realiseren;
- Verantwoordelijkheid dragen voor het salesbudget en onze financiële prestaties.

Wat jij meebrengt

- Minimaal 5 jaar ervaring in een commerciële leiderschapsrol binnen de tuinbouw of agrarische sector;
- HBO werk- en denkniveau;
- Ervaring met strategie ontwikkeling, zonder de dagelijkse prioriteiten uit het oog te verliezen;
- Een ondernemende mindset en sterke empathische persoonlijkheid;
- Sterke commerciële, analytische en digitale vaardigheden;
- Een natuurlijke nieuwsgierigheid naar marktontwikkelingen en klantbehoeften;
- Hoog aanpassingsvermogen om goed in te spelen op veranderende organisatie- of marktomstandigheden;
- Drive om te bouwen, te verbeteren en te verbinden.

Waarom kiezen voor Koppert Nederland B.V.?

Bij ons krijg je de ruimte om te bouwen aan een toekomstgerichte sector. Je werkt in een organisatie waar innovatie, duurzaamheid en samenwerking centraal staan. Je krijgt de

kans om écht impact te maken — op je team, op de markt en op de toekomst van de Nederlandse land- en tuinbouw.
Onze holistische benadering is wat ons onderscheidt. Verbetering van de plantgezondheid zowel boven als onder de grond. Al onze oplossingen ondersteunen één doel: 100% duurzame landbouw. Wij zijn een familiebedrijf en daarom respecteren, waarderen en zorgen we voor elkaar. Als familie zijn we verenigd door onze waarden en een sterk geloof in biologische oplossingen en duurzame teeltpraktijken.
Op onze vacaturesite vind je meer informatie over de pijlers van onze cultuur en onzekernwaarden.

Wat kun je van ons verwachten?

- Een mooi salaris tussen de €6.382,50 en €8.509,99, afhankelijk van jouw kennis en ervaring in schaal 18;
- Een interessante bonusregeling met een maximale bonus van 15% per jaar;
- Een auto, laptop en telefoon van de zaak;
- 25 vakantiedagen en 3 roostervrije dagen;
- Een vergoeding om tegen gereduceerd tarief te sporten;
- Onbeperkt toegang tot ons Learning Management Systeem om digitaal te leren en ontwikkelen;
- Onbeperkt toegang tot het platform OpenUp voor jou en 3 naasten ter ondersteuning op diverse mentale vlakken, maar ook met tools voor jou als leidinggevende;
- Samenwerking met betrokken collega's in een uniek familiebedrijf;
- Een dynamische werkomgeving met een groeiend en innovatief karakter.

Klaar om het verschil te maken?

Solliciteer nu en bouw mee aan een duurzame toekomst. We zien jouw gegevens en motivatie graag tegemoet via onderstaande sollicitatiebutton. Voor meer informatie over deze vacature kun je contact opnemen met Sanne Baumann (HR Business Partner), viarecruitment-knl@koppert.nl of Monique Toussain (General Manager) via mtoussain@koppert.nl.

Een assessment is onderdeel van de sollicitatieprocedure.
Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.