

United Beet Seeds (UBS), met hoofdkantoor in België, is gespecialiseerd in alle aspecten van onderzoek, productie, verwerking en commercialisering van suikerbietenzaad. We benutten onze gebundelde krachten, uitgebreide expertise en de gedeelde passie van meer dan 900 medewerkers om de mogelijkheden voor telers en de industrie in de wereldwijde bieten- en cichoreizaadmarkten te vergroten. UBS richt zich sterk op innovatie en kwaliteit, met hoogwaardige en duurzame variëteiten als resultaat.

Strategic Project Manager & Sales Development CIS

Wil jij onze groei in de GOS-markten (Armenië, Azerbeidzjan, Wit-Rusland, Kazachstan, Kirgizië, Moldavië, Rusland, Tadzjikistan en Oezbekistan) versnellen en vorm geven aan de commerciële werkwijzen waarop onze verkooporganisatie is gebaseerd, van marktintroductie tot CRM? Deze functie is de perfecte uitdaging voor een ervaren projectleider die van commercieel werk houdt, vloeiend Russisch spreekt en ervoor zorgt dat acties en deadlines strak worden nageleefd. Je krijgt veel zelfstandigheid, hebt direct contact met het salesleiderschap en oefent daadwerkelijke invloed uit op hoe United Beet Seeds de markt betreedt.

Wat je zal doen

De verkoopontwikkeling binnen CIS stimuleren (+- 50%)

- Een verkoopontwikkelingsplan voor elk land opstellen en bijhouden, met daarin de marktomvang, concurrentiepositie, klanten, verkoopkanalen, productgeschiktheid (incl. onze premiumtechnologiesegmenten, zowel nu als in de toekomst) en prijs.
- Het Russische team ondersteunen bij de voorbereiding en uitvoering van campagnes, waarbij de nadruk ligt op kwaliteit boven kwantiteit en een eerlijk aandeel in de segmenten met hoogwaardige technologie.
- Groeimogelijkheden in de kleinere GOS-markten in kaart brengen en beoordelen: nieuwe distributeurs, suikerfabrieken, telersverenigingen, registraties en proeven.
- In overleg met de lokale teams en distributeurs jaarlijkse doelstellingen voor volume, prijs en marge vaststellen, binnen het door de Executive Director Sales vastgestelde kader, en deze gedurende de campagne opvolgen.
- Sales, Supply Chain, Product Management, Regulatory en Finance coördineren zodat registraties, zaadbeschikbaarheid, logistiek en betalingsvoorwaarden het plan ondersteunen.
- De afstemming tussen het Russische team en ons hoofdkantoor verbeteren wat betreft belangrijke processen en werkwijzen, vooral op het gebied van verkoop.

Aanbevolen praktijken voor verkoop vormgeven (+- 30%)

- Go-to-market: een uniforme aanpak voor alle landen bepalen en implementeren, gericht op segmentatie, waardeproposities voor klanten, de rol van de verkoopkanalen, prijsdiscipline en de jaarlijkse verkoopplanningscyclus.
- CRM: bepalen hoe UBS haar klanten beheert (accountplannen, pijplijn, bezoek-, contacten- en gegevensbeheer, evaluatie-frequentie en verkoopteamefficiëntie).
- Het CRM-toolproject van begin tot eind leiden, van de vereisten en de selectie van leveranciers tot het ontwerp, de ERP-koppelingen (Sage), de gegevensmigratie, de training en de implementatie.
- Gerichte projecten uitvoeren die de verkoopresultaten verbeteren, zoals prijs- en margebeheer, beheer van belangrijke klanten, effectiviteit van het verkoopteam, en sales-KPI's en -dashboards.
- Voor elk project een businesscase opstellen, steun van het management verkrijgen, implementatie in de verschillende landen stimuleren en de resultaten meten.

Initiatieven uitvoeren (+-20%)

- Elk initiatief als een volwaardig project uitoeren, met een projectcharter, projectomvang, verantwoordelijken, mijlpalen, budget, risico's en beslissingsmomenten.
- De voortgang nauwlettend opvolgen en hierover verslag uitbrengen aan de opdrachtgevers en de projectraad, in lijn met de normen van het Strategic Portfolio Management Office (SPMO) en Product Portfolio Management (PPM).
- Tijdig escaleren wanneer deadlines, middelen of beslissingen uitlopen, en zorgen voor een duidelijk plan om weer op koers te komen.
- Het projectportfolio samenhangend houden, zonder overlappingen, met duidelijke prioriteiten en een realistische werkdruk voor de landen.
- Projecten correct afronden, met een vergelijking van de resultaten met de businesscase, de geleerde lessen en de overdracht aan de lijnorganisatie.

Wat je meebrengt

- Vloeiend Russisch en Engels (mondeling en schriftelijk) zijn vereist. Kennis van het Frans, Duits, Nederlands of een regionale taal (Kazachs, Oezbeeks, Azerbeidzjaans) is een pluspunt.
- Een masterdiploma in bedrijfskunde, techniek, economie, projectmanagement of een verwant vakgebied, of gelijkwaardige ervaring.
- 7+ jaar ervaring met het leiden van complexe, functieoverschrijdende projecten t.e.m. de oplevering binnen een internationale organisatie. Een PMP-, PRINCE2-, IPMA- of vergelijkbare certificering is een pluspunt.
- Ervaring met het leiden van verkoop-, commerciële of bedrijfsontwikkelingsprojecten, bij voorkeur met een CRM-implementatie of een vergelijkbare verandering in commerciële processen (klantervaring of klantgerichtheid).
- Striktheid: je houdt meedogenloos toezicht op acties, deadlines en toezeggingen, en je cijfers, plannen en rapporten zijn nauwkeurig.
- Een gedegen inzicht in sancties en beperkingen inzake exportcontrole bij het zakendoen in de regio.
- Duidelijke schriftelijke en mondelinge communicatie over culturen en hiërarchische niveaus heen, van distributeurs tot het directieteam, en het vermogen om duidelijke beslissingen te formuleren.
- Sterk analytisch vermogen en vaardigheid in het omgaan met project-, rapportage- en CRM-tools (Microsoft Dynamics, Salesforce of vergelijkbare systemen).
- De bereidheid om regelmatig naar de GOS-regio, inclusief Rusland, te reizen wanneer UBS een reis als veilig beoordeelt.
- Enige kennis van gewassen of landbouw is een pluspunt. Ervaring met suikerbieten is niet vereist.

UBS

Ben jij de persoon die we zoeken?

Stuur je cv en motivatiebrief naar:
recruitment@unitedbeetseeds.com

United Beet Seeds
Industriepark 15 · 3300 Tienen · Belgium
T +32 16 80 82 11
www.unitedbeetseeds.com

Volg ons op in