



# VACATURE – SALES MANAGER

Fulltime, 32 uur bespreekbaar

Startdatum: Per 1 juli – uiterlijk 1 augustus

## Over Caffe Inc.

Hoi, wij zijn Caffe Inc. Wij geloven in een wereld waar geen grondstof verloren gaat. Daarom hebben we een 100% circulaire oplossing ontwikkeld waarbij koffiedik volledig wordt hergebruikt. Ons doel, 's werelds grootste bioraffinaderij voor koffiedik bouwen. Het koffiedik wordt gebruikt als grondstof om mooie ingrediënten uit terug te winnen die passen bij een bewuste levensstijl. We produceren voornamelijk koffieolie voor de persoonlijke verzorgingsindustrie en koffieblocks voor de biobased materialenindustrie. Ook hebben we een R&D lijn met innovatieve koffieleurstoffen. Op die manier creëren we waarde uit afval, *from the grounds up!*

We gaan een spannende fase in waarin we een productiefabriek bouwen om de koffie-ingredienten terug te winnen en daarom breiden we ons team uit. Ben jij klaar voor de koffierevolutie en om bij te dragen aan de transitie naar een circulaire economie?

## De rol

We zijn op zoek naar een ervaren en enthousiaste sales manager om leiding te geven aan de commerciële activiteiten van Caffe Inc. Met de realisatie van de productiefabriek dit jaar zijn we toe aan de volgende stap in het opzetten van duurzame samenwerkingen met partners die, net als Caffe Inc., een hart hebben voor duurzame en innovatieve producten.

In deze rol ben je verantwoordelijk voor:

- Het opzetten van de salesstrategie van Caffe Inc.
- De uitvoering van de salesstrategie, het sluiten van deals met partners
- Het opbouwen en onderhouden van een netwerk van klanten/afnemers
- Verkennen van marktpotentieel voor nieuwe producten (persoonlijke verzorgingsindustrie, biobased materiaal industrie, voedingsindustrie)
- Rapporteren aan de CEO

## Profiel

Past deze rol echt helemaal bij jou? Wij zijn op zoek naar iemand met het volgende profiel:

- Hbo denk- en werkniveau
- >5 jaar commercieel trackrecord in B2B
- Aantoonbare ervaring met het opschalen van start-ups
- Aantoonbare ervaring met en kennis van circulaire businessmodellen
- Een hands-on mentaliteit om het werk te doen en resultaten te leveren
- Netwerk in de persoonlijke verzorging/ cosmetica industrie is een pre
- Affiniteit met natuurlijke en/of duurzame producten



- Je bent communicatief sterk
- Je kunt zelfstandig, accuraat werken en hebt een groot verantwoordelijkheidsgevoel
- Je bent woonachtig in Nederland en spreekt Engels en Nederlands op professioneel niveau

### **Wat wij bieden**

- Een uitdagende rol binnen ons ambitieuze bedrijf waar we koffiedik omzetten in koffie ingrediënten
- De kans om deel uit te maken van een bedrijf met grote dromen: de grootste bioraffinaderij van koffiedik ter wereld bouwen
- Een omgeving waar eigen initiatief zeer welkom is en waar ruimte is om jouw stempel te drukken op het bedrijf
- De kans jouw commerciële vaardigheden in te zetten voor een betere wereld
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling
- De mogelijkheid om door te groeien binnen het bedrijf
- Een salaris van €65.000-€70.000 (inclusief vakantiegeld), afhankelijk van ervaring
- Opbouw van aandelen in het bedrijf op basis van milestones
- 25 vakantiedagen
- Hybride werken (kantoor/thuis)

### **Procedure**

Wil je werken voor ons missie-gedreven bedrijf? Mail dan uiterlijk zondag 29 mei 2022 je cv, motivatiebrief en deal sheet **in het Engels** naar [work@caffeinc.nl](mailto:work@caffeinc.nl) - [www.caffeinc.nl](http://www.caffeinc.nl).

Houd alvast rekening met de volgende data voor sollicitatiegesprekken:

- 2 of 3 juni: eerste ronde - kennismaking
- 8 of 10 juni: tweede ronde – het maken van een case
- Medio juni: contractbespreking
- Startdatum: zo snel mogelijk - uiterlijk 1 augustus