



### Schothorst Feed Research

Producenten van additieven en ingrediënten zijn een belangrijke klantengroep van SFR voor prestatie-, registratie-, tolerantie- en uitdagingstudies. Onderzoek en kennis van SFR bieden belangrijke ondersteuning bij de ontwikkeling en marketing van additieven en ingrediënten voor de diervoederindustrie. De opleidingsdiensten van SFR bieden op maat gemaakte trainingen en cursussen voor technische salesmedewerkers om vertrouwde adviseurs te worden.

## Voeradditieven en ingrediënten

Producenten van additieven en ingrediënten zijn een belangrijke klantengroep van SFR voor prestatie-, registratie-, tolerantie- en uitdagingstudies. Onderzoek en kennis van SFR bieden belangrijke ondersteuning bij de ontwikkeling en marketing van additieven en ingrediënten voor de diervoederindustrie. De opleidingsdiensten van SFR bieden op maat gemaakte trainingen en cursussen voor technische salesmedewerkers om vertrouwde adviseurs te worden.



## BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER feed additive and ingredient suppliers

De business development manager is het eerste aanspreekpunt voor klanten en prospects van voeradditieven en ingrediënten. Je onderhoudt goede contacten met bedrijfs- en afdelingsmanagers om hun eisen te begrijpen en kansen voor onderzoek, advies en opleidingsdiensten te identificeren. Je schakelt met de relevante SFR-expert en faciliteert het proces van het uitwerken en contracteren van nieuwe projecten.

## Werk op hoofdlijnen

- Relaties ontwikkelen met klanten en prospects om bedrijfsbehoeften en ontwikkelingen te begrijpen
- Marktonderzoek uitvoeren om potentiële marktsegmenten en zakelijke kansen te identificeren
- Het jaarlijkse verkoopplan ontwikkelen en realiseren
- Specifieke klantverzoeken coördineren met de juiste SFR-expert om op maat gemaakte projectvoorstellen te ontwikkelen
- Het proces beheren en de verkoop realiseren
- Op de hoogte blijven van trends in de industrie, concurrentieactiviteiten en regelgevingwijzigingen voor strategische besluitvorming en bedrijfsontwikkeling
- SFR vertegenwoordigen op vakbeurzen en netwerkevenementen om de zichtbaarheid van het bedrijf te vergroten en nieuwe zakelijke kansen te creëren

Stap in de  
rol van  
Business  
Developme  
nt Manager  
en maak  
het verschil!



Jouw passie en visie kunnen de toekomst van diervoederinnovatie vormgeven.

## Ons aanbod

Wij bieden een dynamische functie die bijdraagt aan professionele groei binnen onze organisatie. SFR groeit snel en wordt gedreven door een sterke ambitie. Je krijgt volop kansen om je netwerk in te zetten en samen met onze getalenteerde collega's innovatie te stimuleren.

Je rol omvat werken vanuit zowel het hoofdkantoor van SFR in Lelystad als het filiaal in Wageningen. Daarnaast wordt verwacht dat je klanten bezoekt tijdens het reizen en, indien mogelijk, flexibel op afstand kunt werken vanuit een thuiswerkplek, afhankelijk van de aard van het werk. Ons uitgebreide arbeidsvoorwaardenpakket omvat een goed salaris, vakantiedagen en pensioenvoorzieningen, afgestemd op jouw behoeften. We bieden belastingvoordeelregelingen en een Duurzaam Inzetbaarheid Budget, waarmee medewerkers middelen kunnen toewijzen volgens hun voorkeuren. Dit omvat opties zoals extra vakantiedagen, gedeeltelijke betaling of opleidingsmogelijkheden. Bij SFR staan groei en carrièreontwikkeling centraal, met mogelijkheden voor persoonlijke en professionele vooruitgang.



## Functie-eisen

- Afgeronde Bachelor- of Masteropleiding in dierproductie – gezondheid – voeding
- Netwerk in de internationale feedadditief-, ingrediënten- en diervoederindustrie
- Uitstekende commerciële vaardigheden, bij voorkeur in het contracteren van knowhow-diensten en onderzoeksprojecten
- Goede communicatie- en presentatievaardigheden in het Engels en Nederlands
- Bereidheid om internationaal te reizen (25% van de tijd)

## Competenties

- Ondernemend
- Key Account Management
- Presteren
- Klant- en marktgericht
- Teamspeler
- Professioneel
- Relaties opbouwen en onderhouden

Voor vragen over de functie kunt u contact opnemen met Wim Beeks (Manager Sales & Consultancy) of Jan Kamphof (CEO) via telefoonnummer: 0320 – 252 294.

Als u in aanmerking wilt komen voor deze uitdagende baan en denkt dat u aan het gewenste profiel voldoet, stuur dan uw CV en motivatiebrief naar de HR-afdeling via [vacatures@schothorst.nl](mailto:vacatures@schothorst.nl)