

Vacature bij KoffiePartners

Business Unit Manager



TOP OF MINDS
Executive Search

Organisch en door overnames werd Koffiepartners de afgelopen jaren drie keer zo groot. Duizenden bedrijven, van kantoren tot sportscholen en zorginstellingen, rekenen dagelijks op de koffie en service van KoffiePartners. Nu richt het bedrijf de pijlen op de regio Amsterdam. De Business Unit Manager is eindverantwoordelijk voor de nieuwe vestiging en zet er als ondernemer een snelgroeiende business neer.

Kandidaatprofiel

- Vanaf 10 jaar commerciële ervaring in een B2B-omgeving
- Bewezen track record in het schalen van business
- Leidinggevende ervaring
- Eerder multidisciplinaire teams gebouwd en ontwikkeld
- Commercieel en operationeel onderlegd
- Aantoonbare P&L-verantwoordelijkheid

 **Amstelveen**

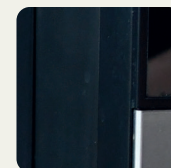
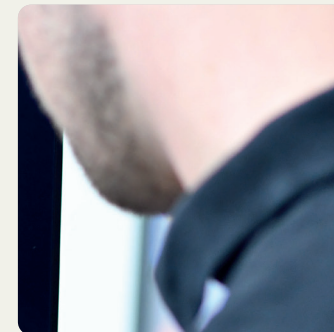


Over KoffiePartners

KoffiePartners levert sinds 1985 koffie, koffiemachines en service aan het Nederlandse bedrijfsleven. Vanuit Zwijndrecht, en later dit jaar ook vanuit Amstelveen, bedient de organisatie met regioteams zo'n 3.800 zakelijke klanten in de Randstad en Brabant, van accountantskantoren en sportketens tot zorginstellingen en scheepsbouwers. De groei komt van twee kanten: een sterke autonome motor, aangevuld met overnames zoals die van het Brabantse Coffee3, dat inmiddels volledig is geïntegreerd.

Het onderscheid zit in service en keuzevrijheid. KoffiePartners belooft dat elke storing binnen vier uur is verholpen, en maakt dat elke dag waar met eigen monteurs, bezorgers en vaste routes. Waar veel leveranciers aan één merk vastzitten, kiest de klant hier zelf: A-merken als Douwe Egberts, illy, Jura en WMF, of de eigen value-for-money-labels. Die combinatie maakt van klanten partners die jarenlang blijven en meegroeien.

Aan de leiding staan CEO Bart Brouwer en CCO/COO Daan Knuvers, beiden gevormd bij multinationals in de branche en bewust overgestapt naar het MKB. Hun stijl is direct en ondernemend. Een besluit dat ergens anders maanden kost, valt hier binnen een week. Die slagvaardigheid bracht KoffiePartners waar het nu staat, en bepaalt ook de volgende stap: een eigen vestiging in de regio Amsterdam.





Vacature

Business Unit Manager

De regio Amsterdam is voor KoffiePartners de logische volgende stap. De klantenkring groeit er al jaren en de basis staat, met een eigen team dat vanuit het centrum van de stad opereert. Om door te pakken opent het bedrijf in Amstelveen een eigen pand met kantoor, showroom, werkplaats en magazijn. De Business Unit Manager krijgt de leiding over deze nieuwe vestiging en rapporteert rechtstreeks aan CCO/COO Daan Knuvers.

De opdracht laat zich in één zin samenvatten: de omzet in de regio is in vier jaar verdrievoudigen. De crux zit in de juiste strategie en een sterke executie. Commercieel vraagt dat om een scherpe segmentatie, structuur en ritme in de salesorganisatie en new business als motor van de groei, waarbij de Business Unit Manager zelf vooroploopt: deuren openen vanuit het eigen netwerk, mee naar de klant en deals sluiten. Ook de operatie, van techniek tot logistiek, valt onder de vestiging, inclusief de volledige P&L. De overige disciplines, zoals IT, HR en marketing, worden vanuit het hoofdkantoor opgepakt, zodat de focus lokaal ligt waar die hoort: op groei door nieuwe klanten aan te sluiten.

De vestiging in Amstelveen moet grotendeels nog gebouwd worden. Het team groeit naar circa twaalf professionals, verdeeld over sales, techniek, logistiek en binnendienst. Van commerciële slagkracht tot een betrouwbare operatie: alles moet worden ingericht om de groei aan te kunnen. De Business Unit Manager zet die structuur neer, laat de disciplines samenwerken en wordt het gezicht van Koffiepartners in de regio.

” In de regio Amsterdam zagen we al langer veel potentie. Die stap hadden we op verschillende manieren kunnen zetten, maar we besloten het zelf te doen, en dat besluit voelt elke dag beter, want de eerste resultaten zijn er. Nu zoeken we iemand die dit initiatief verder brengt en uitbouwt tot een volwaardig onderdeel van KoffiePartners.”

▪ Daan Knuvers, CCO en COO

Voor een volwassen professional, commercieel gedreven en operationeel onderlegd, die toe is aan volledige eindverantwoordelijkheid, is dit de kans om ondernemerschap aan te gaan zonder vanaf nul te beginnen. Sales, techniek en logistiek komen hier samen bij iemand die de commercie zelf aanjaagt en tegelijk de operatie laat draaien. Het fundament ligt er, het hoofdkantoor ondersteunt en de propositie bewijst zich al jaren in Rotterdam en Brabant. Wat overblijft is de regio Amsterdam zelf. Die wereld is aan de Business Unit Manager om te winnen.





Interesse?

KoffiePartners werkt voor de invulling van deze vacature samen met Top of Minds.
Neem contact op met Marc Mohr via marc.mohr@topofminds.com om te laten weten dat je interesse hebt.



TOP OF MINDS
Executive Search