

## **Vacature: Sales en marketing medewerker (0,5 fte: 20 uur per week)**

*We zoeken ook een event- en productiemedewerker (0,25 fte: 10 uur per week) – zie andere vacature.*

*Misschien ben jij wel die “Gagel-regelaar” die het allebei kan (dan is het 0,75 fte, 30 uur per week)!*

Deadline sollicitatie: 26-10-2024

Gesprekken: Begin november

Start volledige uren: Vanaf half november 2025

### **Sales en marketing van regeneratieve producten (0,5 fte)**

Op 't Gagel wordt op 45 ha een regeneratief productielandschap gerealiseerd met een 7000m<sup>2</sup> no-dig groentetuin, dieren, akkers, een agroforestry systeem met 40 km aan bessenstruiken, fruit- en notenbomen, een boomkwekerij en een voedselbos met verblijfsfunctie. Tussen de bomenrijen grazen kippen in kipmobielen en in de toekomst koeien en schapen. We verkopen lokaal en regionaal allerlei soorten groenten, kruiden, eetbare bloemen en klimaateieren aan particulieren en restaurants. Nationaal verkopen we ook bomen uit onze bomenkwekerij, cursussen en plekken op onze boerderijcamping. In de nabije toekomst gaan we ook fruit en verwerkte producten van de boerderij door heel Nederland verkopen. We telen in alles wat we doen radicale diversiteit en spuiten en ploegen niet.

We zoeken een salespersoon die ons op verschillende bedrijfslijnen kan helpen met de verkoop en er ook energie van krijgt – en het een leuke uitdaging vindt – om een grote diversiteit aan prachtige regeneratieve producten van de boerderij te verkopen: of dit nu bomen zijn, pruimen, eieren of cursussen. Een belangrijk deel van de functie omvat het bijhouden van klantcontacten, verkoopcijfers en ophalen van feedback. Omdat we direct vermarkten zal een groot deel van het werk relatieonderhoud en -opbouw zijn. We werken samen met veel partners met dezelfde waarden. Je denkt actief mee over de salesstrategie en je hebt de verantwoordelijkheid over een deel van de salescommunicatie, zoals de wekelijkse pakketmail. Het praktisch regelen en plannen van handige sales logistiek is ook deel van de functie. Een derde deel van de functie is actieve 'outreach' naar nieuwe potentiële afnemers en samenwerkingspartners. In 2024-2025 zal deze functie zich vooral focussen op de sales van de groentepakketten, camping en winkel. Daarna zal de functie groeien met de sales van andere bedrijfslijnen.

### **Profiel**

- Je hebt sales en marketing ervaring of aantoonbare kwaliteiten op dat gebied
- Je bent sterk in relatiemanagement en klantcontacten
- Je bent analytisch sterk en vind het leuk om uit te zoeken en bij te houden welke dingen goed werken, welke niet, welke klantgroepen goede doelgroepen zijn etc.
- Je werkt zorgvuldig (checkt alles dubbel) en hebt oog heeft voor kwaliteit
- Je houdt overzicht en werkt resultaatgericht; je vindt het heerlijk om lijstjes af te vinken
- Je werkt proactief, en denkt mee over salesmogelijkheden en -strategie en pakt kansen op voor andere verkoopkanalen
- Je houdt van afwisseling, diversiteit en verkoop uitdagingen

- Je neemt een deel van de sales communicatie op je, zoals de wekelijkse pakketmail
- Je vindt het leuk om hecht samen te werken met 't Gagel team – en een grote diversiteit aan productie en verkoopkanalen
- Je hebt de intentie om meerjarig met ons te werken en met het bedrijf, met de sales, wil meegroeien
- Je wordt heel blij van mooie regeneratieve producten

Een pré:

- Je woont in de omgeving/regio van Lochem, of wil hier komen wonen
- Je spreekt en schrijft naast Nederlands ook Engels
- Je hebt een rijbewijs B

Wat bieden wij:

- Een vast contract – na een eerste jaarcontract
- Een bescheiden salaris dat kan meegroeien met het succes van de boerderij
- Een prachtige werkomgeving met inspirerende partners
- Iets lekkers uit de tuin of klimaateieren aan het einde van je werkdag
- Een team waar iedere dag met veel ambitie wordt gewerkt aan de transitie naar regeneratieve landbouw in Nederland en Europa

Is dit de baan, of zijn dit de banen, voor jou? Stuur dan een motivatiebrief met CV, en als je die hebt met referenties, naar [info@gagel.nl](mailto:info@gagel.nl). Reacties zijn mogelijk tot en met 26 oktober. Als je wordt uitgenodigd vinden de gesprekken begin november plaats. We kijken uit naar je sollicitatie!

