



Directeur Golfregio (parttime, gem. 16 uur/week)

Bij Dutch Greenhouse Delta (DGD) is de functie van Directeur Golfregio vrijgekomen. In de Golfregio is er een steeds grotere vraag naar zelfvoorziening in duurzame voedselproductie. Daarbij spelen extra uitdagingen vanwege hoge temperaturen, waterschaarste en onvruchtbare bodems. De regio is duidelijk in transitie naar veilig en duurzaam geteelde gewassen. De Nederlandse tuinbouwsector kan bij die transitie een belangrijke rol vervullen met haar innovatieve technologie, kennis en integrale oplossingen.

Onze organisatie

DGD is een krachtig internationaal platform, opgericht om de Nederlandse tuinbouw wereldwijd te promoten en kansen te signaleren ten behoeve van de sector. Het is één label waaronder verschillende innovatieve partners hun krachten bundelen en aan oplossingen werkt voor een steeds groter tekort aan ruimte en voedsel wereldwijd. Wij vertegenwoordigen het gehele tuinbouw eco-systeem van Farm2Fork vanuit de zgn. gouden driehoek onderwijs & wetenschap, bedrijfsleven en overheid, en werken aan internationalisering in verschillende focusgebieden, waaronder de Golfregio. Wij werken samen met een breed scala aan nationale en internationale publieke en private partners, steeds met een focus op innovatie en duurzaamheid. Wij zijn een relatiebouwer voor de lange termijn en bouwen voort op de Nederlandse ijzersterke reputatie in tuinbouw. Met onze partners willen we wereldwijde impact creëren en bijdragen aan de Sustainable Development Goals (SDG's).

Jouw rol

De functie omvat business development en marketing & communicatie in een internationale context en in samenwerking met private en publieke partners, in Nederland en in de Golfregio. Als Directeur Golfregio ben je verantwoordelijk voor het op de kaart zetten van de Nederlandse tuinbouwsector in de Golfregio en het creëren van commerciële kansen voor de partners van DGD. Je denkt vanuit het brede belang en je bent in staat om vanuit een helicopterview de inhoud in te gaan. Je bent ondernemend, hebt aantoonbare business development ervaring

en kan jezelf en het verhaal van DGD goed presenteren. Je bent in staat om de trends en behoefte uit de markt te vertalen naar een concreet plan. Daarnaast ben je in staat om op creatieve wijze invulling te gaan geven aan de groeiende behoefte in de markt. Je bouwt relaties op, en je maakt daarbij onderscheid tussen korte en (middel)lange termijncansen. Je hebt affiniteit met de tuinbouw en bent in staat om te schakelen met de partners van DGD. Je bent een inspirator en motivator die de stakeholders in binnen- en buitenland weet mee te nemen.

Samenvatting taken

Taken van de directeur Golfregio omvatten: observeren & signaleren, analyseren & formuleren, promoten & vermarkten, en lead- en relatiemanagement, hieronder gespecificeerd:

Observeren en signaleren

- Signaleren van trends en ontwikkelingen in de markt, de sector en andere landen die zich profileren met tuinbouwoplossingen;
- Werken in netwerken en schakelen met beslissers en beïnvloeders;
- Signaleren van behoeften in de Golfregio en het tijdig onderkennen van mogelijke kansen en uitdagingen.

Analyseren en formuleren

- Inventariseren van marktbehoeften;
- Mede-opstellen van een marketingstrategie;
- Identificeren van partners in de Golfregio.

Promoten en vermarkten

- Het uitvoeren van de marketingstrategie:
 - Internationale branding van de Nederlandse tuinbouwsector samen met stakeholders en partners;
 - Coördineren, organiseren en uitvoeren van evenementen, beurzen, netwerk-activiteiten en handelsmissies.
- Het ontwikkelen (pre-business development) van partnerships met partijen in de Golfregio.

Lead- en relatiemanagement

- Het onderhouden van contact met interne en externe (markt)partijen en zorgen voor leadopvolging tot overdracht aan consortia van DGD-leden, waarbij nauw wordt samengewerkt met o.a. partners, sector-organisaties, ambassades en andere overheidsorganisaties;
- Het onderhouden van contact met partijen in de Golfregio over partnerships, leads, business cases en projecten;
- Het coördineren van het Partners for International Business programma (PIB) HortiRoad2theGulf (<https://hortiroad2thegulf.com/>).

Wat we bieden

- Je werkt samen met gedreven collega's in een internationale, uitdagende en innovatieve omgeving.
- Je kunt een zinvolle bijdrage leveren aan de SDG's.
- Je draagt concreet bij aan de verduurzaming van de tuinbouw sector in de Golfregio.
- Het is een afwisselende en veelzijdige functie, waar geen dag hetzelfde is.
- DGD biedt je een marktconform salaris, gebaseerd op vaardigheden en ervaring, en goede arbeidsvoorwaarden.
- Onze werktijden zijn flexibel en we ondersteunen thuiswerken.

Wat we vragen

- Voor deze functie is minimaal een HBO werk- en denkniveau vereist.
- 5 - 10 jaar relevante, werkervaring is gewenst, bij voorkeur in de tuinbouw.
- Je hebt affiniteit met internationaal zakendoen, bij voorkeur in de Golfregio.
- Je hebt een ondernemersmentaliteit, je bent netwerkgericht (met zowel bedrijven, investeerders als regeringsfunctionarissen), commercieel, proactief, gestructureerd (organiserend en coördinerend vermogen), en klantgericht.
- Je bent communicatief vaardig (krachtig pitchen en presenteren).
- Je kunt zowel in de Nederlandse- als in de Engelse taal aansprekend en foutloos schrijven.

Sollicitatie

Als bovenstaande je enthousiast maakt voor deze vacature, stuur dan je CV en sollicitatiebrief naar Mirjam Boekestijn, email: mirjam.boekestijn@dutchgreenhousedelta.com (mobiel +31 6 25 27 60 71).