



# Commercial Controller

Kapelle 

40 uur per week 

*People  
first.  
Digital  
first.*



## Over Coroos

Coroos is een Nederlands familiebedrijf dat sinds 1957 gespecialiseerd is in het verwerken van verse groenten, fruit en peulvruchten tot gezonde, plantaardige, smakelijke en houdbare voeding.

De producten van Coroos worden voornamelijk verkocht onder de labels van bekende supermarktketens in heel Europa.

Coroos is een financieel solide organisatie met een jaarlijkse omzet van ongeveer €300 miljoen. De organisatie heeft een personeelsbestand van 650 fte, verdeeld over de twee locaties in Kapelle en Geldermalsen. De locatie in Kapelle, gelegen in Zeeland, fungeert als het hoofdkantoor en is tevens de grootste productiefaciliteit van het bedrijf.

Coroos volgt nauwgezet de trends en ontwikkelingen in consumentengedrag. Innovatie speelt daarbij een centrale rol en wordt gezien als de basis voor toekomstig succes. Het bedrijf investeert continu in mensen, productieprocessen en langdurige samenwerkingen met partners. Met als doel: gezonde en smakelijke voeding bereikbaar maken voor iedereen, tegen de juiste kwaliteit en de beste prijs.

Meer informatie: <https://www.coroos.nl/>



## De functie in het kort

### Jouw impact als Commercial Controller

Coroos bevindt zich in een strategische transitie van een productiegestuurde naar een demand-gedreven organisatie. In deze fase speelt de Commercial Controller een sleutelrol in het realiseren van duurzame groei en commercieel succes.

Als Commercial Controller ben jij de financiële sparringpartner van de commerciële organisatie. Je opereert in het hart van sales en bent medeverantwoordelijk voor het optimaliseren van winstgevendheid. Je analyseert kostprijzen en marges, ontwikkelt businesscases voor nieuwe producten en klanten en vertaalt data naar scherpe commerciële inzichten.

Je werkt nauw samen met het salesteam en daagt hen uit bij prijsstelling, contractvoorwaarden en dealstructuren. Je ondersteunt bij het sluiten van deals en denkt actief mee over commerciële strategieën. Regelmatig ga je mee naar klanten om vanuit financieel perspectief bij te dragen aan onderhandelingen en besluitvorming.

In deze nieuwe ondernemende rol combineer je sterke financiële analysevaardigheden met commercieel inzicht. Je denkt in kansen, niet in beperkingen, en adviseert over manieren om marges te verbeteren zonder de waarde voor de klant uit het oog te verliezen.

### Jouw verantwoordelijkheden:

- Optreden als financieel businesspartner voor de salesafdeling; je neemt deel aan tenderprocessen en spart met Sales over commerciële afspraken en prijscondities;
- Analyseren en opstellen van kostprijscalculaties en klantanalyses, en het identificeren van kansen voor marge-optimalisatie bij bestaande en nieuwe contracten;

- Ontwikkelen van businesscases voor nieuwe productintroducties, inclusief positionering en prijsstrategie;
- Controleren en analyseren van salesafspraken, marges en resultaten ten opzichte van doelstellingen; je signaleert afwijkingen en bespreekt deze proactief met Sales en Finance;
- Zorgen dat commerciële sturing niet gebaseerd is op gevoel, maar op heldere data, analyses en feiten.

### Jouw plek binnen de organisatie:

Het hoofdkantoor van Coroos is gevestigd in Kapelle, waar zich tevens één van de moderne productielocaties bevindt. In deze rol is er geen vaste standplaats. Je krijgt veel vrijheid en bent regelmatig onderweg met je salescollega's.

Je maakt onderdeel uit van het controllingteam, dat bestaat uit drie controllers en een interim controller. Je rapporteert aan de Manager Controlling.

Hoewel je formeel onderdeel bent van de finance-afdeling, werk je in de praktijk nauw samen met de salesorganisatie. Je bent dan ook regelmatig fysiek aanwezig op de salesafdeling en fungeert als directe sparringpartner voor het commerciële team.

## Wat jij meebrengt

Coroos heeft een informele en open cultuur, waarin kwaliteit en vakmanschap centraal staan. Je bent een stevige sparringpartner die soepel schakelt tussen verschillende stakeholders en afdelingen. Met een scherpe analytische blik en commercieel inzicht durf je duidelijk stelling te nemen en impact te maken.

Je beschikt over:

- Minimaal een afgeronde hbo- of wo-opleiding; bij voorkeur in de richting van bedrijfskunde;
- Minimaal 5 jaar ervaring in een soortgelijke rol;
- Ervaring als (business of commercial) controller of vergelijkbare financiële rol met sterke commerciële betrokkenheid;
- Kennis en ervaring met calculatie systematiek;
- Ervaring met tenderprocessen is een pré;
- Een ondernemende en creatieve denker die kansen voor margeverbetering signaleert en benut;
- Je bent eager, proactief en hebt de drive om echt impact te maken;
- Flexibel en bereid om te reizen naar klanten en de verschillende locaties.



**Resultaatgebieden** beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

**Competenties** beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

## Resultaatgebieden | Wat

### **Administratie**

Resultaat: gemakkelijke en snelle beschikbaarheid van informatie voor gebruikers.  
Te realiseren door: het ordenen en vastleggen van gegevens.

### **Control**

Resultaat: begrijpelijk inzicht voor belanghebbenden in de mate waarin producten, diensten en processen aan vastgestelde eisen voldoen.  
Te realiseren door: het controleren van en het rapporteren over producten, diensten en processen.

### **Procesmanagement**

Resultaat: maximale bijdrage van bedrijfsprocessen aan het organisatierendement.  
Te realiseren door: het minimaliseren van kosten en het maximaliseren van doelgerichtheid in activiteiten binnen bedrijfsprocessen.

## Gedragcompetenties | Hoe

### **Probleemanalyse**

Signaleren van problemen; herkennen van belangrijke informatie; verbanden leggen tussen gegevens. Opsporen van mogelijke oorzaken van problemen; zoeken naar ter zake doende gegevens.

### **Kwaliteitsgerichtheid**

Hoge eisen stellen aan kwaliteit van producten en diensten en daar naar handelen.

### **Initiatief**

Kansen signaleren en ernaar handelen. Liever uit zichzelf beginnen dan passief afwachten.

### **Resultaatgerichtheid**

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

### **Samenwerken**

Actieve bijdrage leveren aan een gezamenlijk resultaat of probleemoplossing, ook wanneer de samenwerking een onderwerp betreft dat niet direct van persoonlijk belang is.

### **Besluitvaardigheid**

Beslissingen nemen door middel van het ondernemen van acties of zich vastleggen door middel van het uitspreken van oordelen.

## Werken bij Coroos: dit mag je verwachten

Werken bij Coroos in deze fase betekent dat je de kans krijgt om mee te bouwen aan de toekomst van het bedrijf. Je krijgt veel vrijheid, verantwoordelijkheid en de mogelijkheid om een cruciale rol te spelen in de commerciële strategie. De combinatie van analytisch werk, stakeholdermanagement en klantcontact maakt dit een zeer dynamische en uitdagende functie.

- Een salaris tot €85.000 bruto per jaar op fulltime dienstverband;
- Een eindejaarsuitkering;
- 25 vakantiedagen en 9,5 ADV-dag;
- Een goede pensioenregeling;
- Een kilometervergoeding;
- Korting op producten van Coroos;
- Opleidings- en ontwikkelmogelijkheden;
- Een jaarcontract met daarna de intentie tot een vast dienstverband.

### INTERESSE?

Neem contact op met Janneke van den Biggelaar  
via 06- 29 38 92 83 of  
[jannekevandenbiggelaar@luke.nl](mailto:jannekevandenbiggelaar@luke.nl)

**[www.luke.nl](http://www.luke.nl)**

