



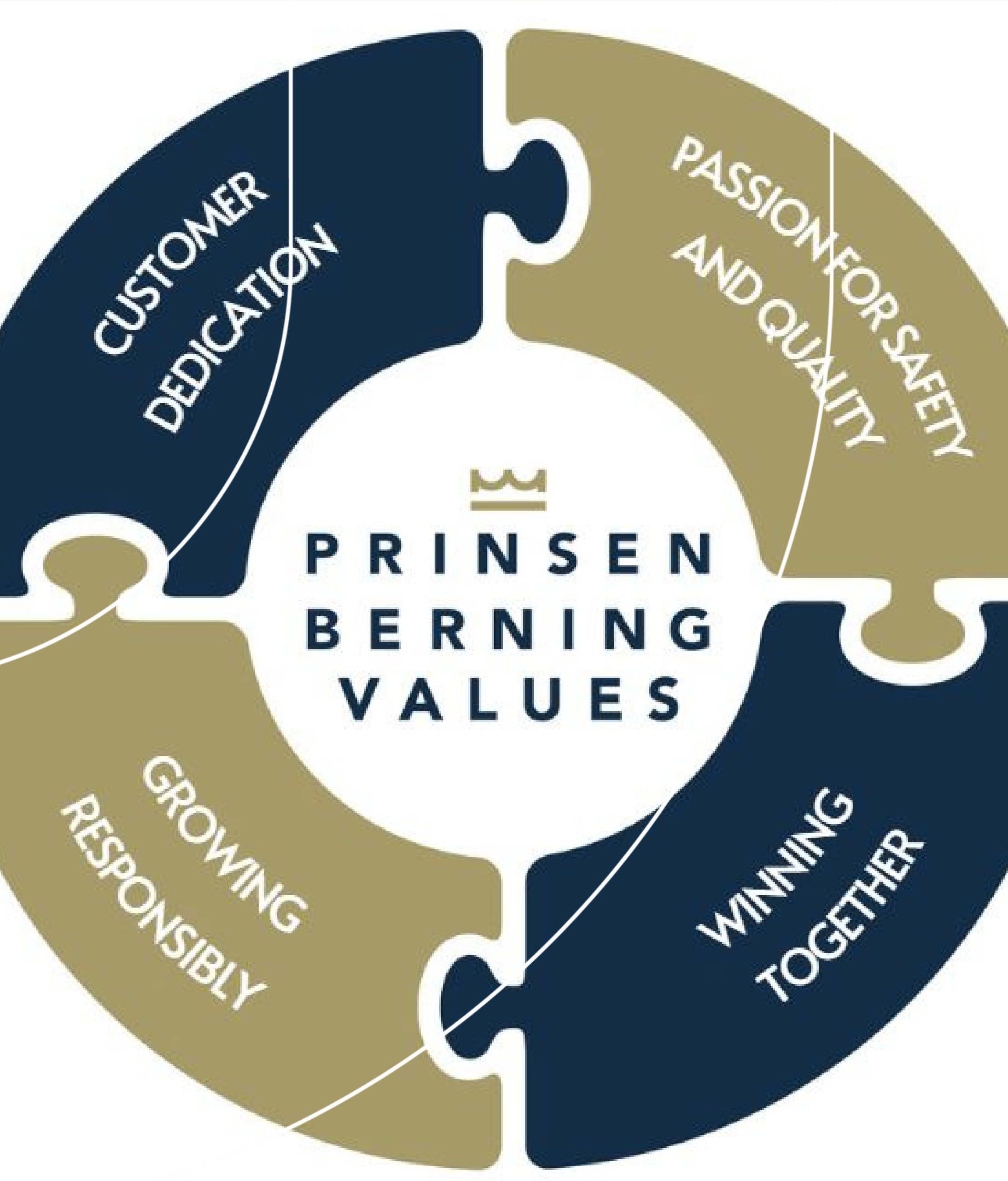
PRINSEN  BERNING
Active Nutrition

Sales Controller

Helmond 

luke
Recruits.

*People
first.
Digital
first.*



Over Prinsen Berning

Prinsen Berning ontwikkelt en produceert functionele voedingsmiddelen, zoals eiwitpoeders en -repen, voor internationale retail klanten en als contract manufacturer voor (sport)merken. Ze opereren als full-service partner in private label en combineren meer dan 100 jaar historie met een sterke internationale ambitie. Naast de thuismarkt groeit het bedrijf hard in exportmarkten zoals Vietnam, Peru en Mexico.

Wat Prinsen Berning onderscheidt is de unieke combinatie van een familiebedrijfscultuur - met korte lijnen, betrokkenheid en open communicatie - en de slagkracht van een internationale organisatie. Ze zijn continu in ontwikkeling: er wordt volop geïnvesteerd in automatisering, procesverbetering en de ontwikkeling van medewerkers. Samen successen vieren, eigenaarschap nemen en verbeterkansen benutten vormen de kern van de cultuur.

De organisatie bestaat al ruim 100 jaar en mag zich daarom officieel Koninklijk Prinsen BV noemen.

De standplaats van deze functie is Helmond, waar circa 150 van de in totaal ruim 500 medewerkers van Prinsen Berning dagelijks bijdragen aan de groei en ambities van de organisatie.

Voor meer informatie: <https://prinsenberning.com/>

De functie in het kort

Jouw impact als Sales Controller

Als Sales Controller bij Princen Berning ben jij de verbindende schakel tussen Sales en Finance. Je vertaalt commerciële afspraken naar inzichtelijke analyses, bewaakt marges en initieert verbeteringen. Zo lever je direct een bijdrage aan de commerciële slagkracht van Princen Berning.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je rol is veelzijdig en gericht op het verbinden van finance en commercie. Geen dag is hetzelfde: je analyseert, adviseert, verbetert én voert uit;
- In deze rol ben je de schakel tussen cijfers en commercie. Je duikt in klantdata, marges en prijsafspraken en zorgt dat alles financieel klopt én strategisch slim is. Je schakelt dagelijks met Sales, Finance en andere teams, waarbij je niet alleen bewaakt, maar ook verbetert. Jij zorgt dat er niet alleen op gevoel, maar vooral op feiten gestuurd wordt;
- Sparren met Sales over commerciële afspraken en prijscondities;
- Controleren en analyseren van salesafspraken en marges t.o.v. doelstellingen;
- Signaleren en bespreken van afwijkingen met Sales en Finance;
- Invoeren en beheren van (actie)prijzen, klantcondities, bonussen en promoties in SAP;
- Uitvoeren van kostprijsberekeningen en klantanalyses;
- Ondersteunen bij budgettering, forecasting en facturatieprocessen (EDI);
- Fungeren als EDI Key User en workflows verbeteren;
- Verantwoordelijk voor rapportages en inzet van Qlik Sense;
- Verwerken van verpakkingsbelasting en verzorgen van aangiftes (NL en buitenland).



"Groeien in vrijheid, werken met plezier!"

Daphne Brouwers | Plant Controller

Jouw plek binnen de organisatie:

Je rapporteert aan de Plant Controller en wordt onderdeel van het Finance team in Helmond. Dit team, onder leiding van de Plant Controller, bestaat verder uit twee Senior Financieel Medewerkers (met focus op de afsluiting en belastingen), een medewerker voor debiteuren- en crediteurenbeheer en een administratief ondersteunende collega. Als Business Controller Sales ben jij de cruciale schakel tussen Finance en het Sales team en werk je nauw samen met afdelingen als Supply Chain en Project Management.

De functie is gevestigd op het kantoor van Princen Berning in Helmond.

Wat jij meebrengt

Een communicatieve en proactieve financial met een scherp oog voor detail én overzicht. Iemand die graag schakelt met verschillende afdelingen en het leuk vindt om processen te verbeteren. Je bent assertief in je aanpak en werkt met een glimlach op je gezicht aan slimme oplossingen.

Jij hebt:

- Hbo werk- en denkniveau (Finance & Control, Bedrijfskunde of Accountancy)
- Sterke analytische skills en ervaring met Excel
- Ervaring met SAP; ervaring met Qlik Sense is een pre
- Affiniteit met internationale (verpakkings)belasting
- Goede beheersing van Nederlands en Engels

Jij bent:

- Zelfstandig, nauwkeurig en besluitvaardig;
- Analytisch sterk: je legt verbanden en herkent verbeterkansen;
- Praktisch ingesteld, maar durft ook kritische vragen te stellen;
- Een teamspeler die verantwoordelijkheid pakt en met een positieve instelling bijdraagt aan het gezamenlijke resultaat.



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 organiserendement.
Te realiseren door: het minimaliseren van kosten en het maximaliseren van doelgerichtheid in activiteiten binnen bedrijfsprocessen.

Gedragscompetenties | 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.

Integriteit

Handhaven van algemeen aanvaarde sociale en ethische normen in activiteiten die met de functie te maken hebben.

Werken bij Prinsen Berning: dit mag je verwachten

Werken bij Prinsen Berning betekent deel uitmaken van een groeiende en ambitieuze organisatie binnen de wereld van actieve voeding. Je krijgt veel verantwoordelijkheid in een hecht Finance-team, binnen een cultuur waar korte lijnen, eigenaarschap en continu verbeteren centraal staan.

Wat je krijgt:

- Een marktconform salaris van € 3.500–5.300 bruto p/m (incl. inflatietoeslag), afgestemd op jouw ervaring;
- Bonus tot € 1.000 per jaar;
- Vakantiedagen: je ontvangt een royaal verlofpakket van 30 dagen per jaar, bestaande uit 20 wettelijke vakantiedagen, 5 extra vrije dagen en 5 ADV-dagen;
- Reiskostenvergoeding (€ 0,23/km);
- Fietsleaseplan;
- Pensioenregeling (5,15% eigen bijdrage);
- Vitaliteitsbudget tot € 250 per jaar;
- Dagelijks vers fruit op kantoor;
- Volop ruimte voor professionele ontwikkeling;
- Een zichtbare rol waarin jouw bijdrage direct impact maakt.

INTERESSE?

Neem contact op met Renée Coret - den Otter via 06-12345678 of reneecoret-denotter@luke.nl

www.luke.nl



Werken bij [organisatie]: dit mag je verwachten

Een fulltime positie binnen een ambitieus en financieel gezonde scale-up waar veel ruimte is voor eigen initiatief en ideeën. De bedrijfscultuur van TrueKinetix wordt gekenmerkt door korte communicatielijnen, jonge mensen op verantwoordelijke posities, innovatief, veel plezier en er wordt hard gewerkt.

- Een bruto jaar salaris binnen een range van €70.000,- en €80.000,-;
- 25 vakantiedagen;
- Bonusregeling in de vorm van participatie;
- Mogelijkheid tot mee investeren/participeren;

INTERESSE?

Neem contact op met Saskia Lolkema via
06-12345678 of saskialolkema@luke.nl
06-12345678|hiddefafiani@luke.nl

www.luke.nl



Gedragscompetenties | Hoe

Aanpassingsvermogen

Doelmatig blijven handelen door zich aan te passen aan veranderde omstandigheden, taken, verantwoordelijkheden en/of mensen.

Besluitvaardigheid

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

Creativiteit

Met oorspronkelijke oplossingen komen voor problemen die met de functie verband houden. Nieuwe werkwijzen bedenken ter vervanging van bestaande.

Discipline

Zich voegen naar het beleid en/of de procedures van de organisatie. Bij onduidelijkheid of veranderingen bevestiging zoeken bij de juiste autoriteit.

Flexibel gedrag

Indien zich problemen of kansen voordoen, de eigen gedragsstijl veranderen teneinde het gestelde doel te bereiken.

Impact

Een vertrouwenwekkende eerste indruk op anderen maken en deze weten te handhaven.

Initiatief

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

Integriteit

Handhaven van algemeen aanvaarde sociale en ethische normen in activiteiten die met de functie te maken hebben.

Inzet

Stellen van hoge eisen aan het eigen werk en daarnaar handelen. Laten zien niet tevreden te zijn met een gemiddelde prestatie.

Klantgerichtheid

Onderzoeken van wensen en behoeften van de klant en hiernaar handelen.

Anticiperen op behoeften van klanten. Hoge prioriteit geven aan servicebereidheid en klanttevredenheid.

Kwaliteitsgerichtheid

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

Leidinggeven

Richting en sturing geven aan medewerkers in het kader van hun taakvervulling; stijl en methode van leidinggeven aanpassen aan de betrokken medewerker/groep medewerkers en situatie.

Luisteren

Tonen belangrijke informatie op te pikken uit mondelinge mededelingen.

Doorvragen; ingaan op reacties.

Marktgerichtheid

Laten blijken goed geïnformeerd te zijn over ontwikkelingen in de markt en technologie.

Mondelinge communicatie

Ideeën en meningen aan anderen duidelijk maken, gebruikmakend van duidelijke taal, gebaren en non-verbale communicatie. Taal en terminologie aanpassen aan de anderen.

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Organisatiesensitiviteit

Onderkennen van invloed en gevolgen van eigen beslissingen of activiteiten op andere onderdelen van de organisatie; onderkennen van belangen van andere onderdelen van de eigen organisatie.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van de juiste argumenten en methode.

Plannen & organiseren

Op effectieve wijze doelen en prioriteiten bepalen en benodigde tijd, acties en middelen aangeven om bepaalde doelen te kunnen bereiken.

Probleemanalyse

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

Resultaatgerichtheid

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

Samenwerken

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

Sensitiviteit

Zich bewust tonen van andere mensen en de omgeving alsmede de eigen invloed hierop. Gedrag dat getuigt van het onderkennen van de gevoelens en behoeften van anderen.

Stressbestendigheid

Effectief blijven presteren onder tijdsdruk, bij tegenslag, teleurstelling of tegenspel.

Vasthoudendheid

Bij een bepaald actieplan of opvatting blijven totdat het beoogde doel bereikt is of ophoudt redelijkerwijze bereikbaar te zijn.

Zelfontwikkeling

Inzicht hebben in eigen sterktes en zwakten. Op basis hiervan acties ondernemen om eigen kennis, vaardigheden en competenties te vergroten/verbeteren en zodoende beter te presenteren.

Resultaatgebieden | Wat

Accountmanagement

Resultaat: behoud of verhoging van financieel rendement.

Te realiseren door: het behouden van bestaande markten of het verwerven van nieuwe markten of marktaandelen.

Administratie

Resultaat: gemakkelijke en snelle beschikbaarheid van informatie voor gebruikers.

Te realiseren door: het ordenen en vastleggen van gegevens.

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die de behoeften van belanghebbenden beantwoordt.

Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

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.

Inkoop

Resultaat: prijs, kwaliteit en levertijd van producten en diensten die gezamenlijk resulteren in een maximaal financieel rendement.

Te realiseren door: het aantrekken van producten en/of diensten voor het interne productieproces.

Lijnmanagement

Resultaat: optimale onderlinge afstemming van activiteiten van medewerkers gericht op het realiseren van de organisatiestrategie.

Te realiseren door: het leiden van, het beslissen over en het beoordelen van activiteiten van medewerkers binnen een organisatie (onderdeel).

Logistiek

Resultaat: beschikbaarheid van producten, diensten en/of mensen op het juiste tijdstip en de juiste plaats binnen processen of projecten.

Te realiseren door: het aantrekken en distribueren van producten, diensten en mensen.

Marketing

Resultaat: een positief imago van producten en diensten van de organisatie bij gedefinieerde doelgroepen.

Te realiseren door: het bekend maken van producten en diensten van de organisatie aan gedefinieerde doelgroepen.

Onderzoek

Resultaat: geldige conclusies voor gebruikers. Te realiseren door: het combineren, analyseren en trekken van conclusies uit gegevens.

Ontwikkeling

Resultaat: verbeterde processen of uitbreiding van producten en/of diensten die resulteren in een verhoogd organisatierendement. Te realiseren door: het creëren van nieuwe producten, diensten en/of processen vanuit nieuwe ideeën of vanuit het combineren van bestaande producten, diensten of processen.

Personeel

Resultaat: maximale inzetbaarheid van medewerkers voor organisatierendement.

Te realiseren door: het selecteren, inzetten en begeleiden van medewerkers.

Planning

Resultaat: optimale aansluiting van activiteiten op elkaar met betrekking tot wanneer en waar ze plaatsvinden. Te realiseren door: het opstellen van (een) plan(nen) voor de coördinatie en de organisatie van activiteiten.

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.

Productie

Resultaat: producten of diensten die aan vastgestelde eisen van kwaliteit, kwantiteit, levertijd en budget voldoen. Te realiseren door: het vervaardigen of realiseren van een product of een dienst.

Public Relations

Resultaat: verbeterde relaties van de eigen organisatie met externe publieke partijen. Te realiseren door: het vertegenwoordigen van de eigen organisatie in overlegorganen of via publieke media.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Service

Resultaat: adequate hulp, begrip en waardering in de ogen van anderen die laten merken daaraan behoefte te hebben. Te realiseren door: het gevraagd en ongevraagd reageren op vragen en/of behoeften van anderen.

Strategie

Resultaat: behoud of versterking van de legitimiteit en/of de marktpositie van de eigen organisatie. Te realiseren door: het ontwikkelen van de lange termijn organisatiedoelstellingen en het uitzetten van hoofdlijnen waarlangs deze doelstellingen bereikt moeten worden.

Training & Opleiding

Resultaat: bredere inzetbaarheid van medewerkers. Te realiseren door: het leren van nieuwe kennis en vaardigheden aan anderen door opleiding, training, coaching en begeleiding. Veiligheid Resultaat: minimalisering van de risico's voor individuen. Te realiseren door: het nemen van veiligheidsmaatregelen of het opstellen van veiligheidsprogramma's.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten en/of producten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden.