



VACATURE

De Nationale Ontwikkelingsbank van Suriname N.V. (NOB), is ter uitbreiding van haar directieteam op zoek naar een:

Chief Commercial Officer

De Chief Commercial Officer (CCO) is verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van de commerciële strategie om de omzetgroei en winstgevendheid te stimuleren.

Taken, verantwoordelijkheden	
Strategie & Beleid	<ul style="list-style-type: none">▪ Ontwikkelt commerciële strategie gericht op het vergroten van de omzet, het uitbreiden van de marktpositie en het stimuleren van de groei van de organisatie.▪ Adviseert management en raad van bestuur over commerciële initiatieven.
Marktonderzoek en analyses	<ul style="list-style-type: none">▪ Is verantwoordelijk voor de uitvoering van marktonderzoek uit om de veranderende behoeften en voorkeuren van klanten te begrijpen, evenals de concurrentieomgeving. Dit inzicht wordt gebruikt om product- en marktontwikkeling te sturen.▪ Houdt toezicht op analyse van verkoopprestaties, markttrends en klantgedrag om inzichten te verkrijgen en strategische beslissingen te onderbouwen.
Verkoop- en marketing	<ul style="list-style-type: none">▪ Leidt de ontwikkeling van verkoop- en marketingstrategieën om de organisatie bekendheid te geven en klanten aan te trekken.▪ Creëert doelgroepgerichte campagnes, beheert reclame- en promotie-inspanningen.▪ is verantwoordelijk voor het bereiken van commerciële doelstellingen en het stimuleren van groei in omzet en marktaandeel.▪ Identificeert nieuwe zakelijke kansen, innovatieve marktbenaderingen en mogelijkheden om de positie van de organisatie te versterken.
Relatiebeheer	<ul style="list-style-type: none">▪ Bouwt en onderhoudt sterke relaties met klanten en belangrijke zakelijke partners.▪ Speelt in op klantbehoeften en waarborgt klanttevredenheid.
Rapportage	<ul style="list-style-type: none">▪ Legt verantwoording af aan de CEO.

Functie-eisen	
Opleiding en ervaring	<ul style="list-style-type: none">▪ Master in commerciële richting.▪ 10 – 15 jaar ervaring in risicobeheer en/of verwante gebieden.

Competenties	<ul style="list-style-type: none">▪ Strategisch Denken: In staat zijn om op lange termijn te denken en een strategische visie te ontwikkelen die de groei en winstgevendheid van de organisatie ondersteunt. Dit omvat het identificeren van nieuwe zakelijke kansen, het begrijpen van markttrends en het aanpassen van de commerciële strategie dienovereenkomstig.▪ Commerciële Strategieontwikkeling: Bekwaam zijn in het ontwikkelen van een duidelijke en coherente commerciële strategie die aansluit bij de doelstellingen van de organisatie en de marktkansen.▪ Klantgerichtheid: Het begrijpen van de behoeften en wensen van klanten en het vermogen om oplossingen te ontwikkelen en te leveren die aan die behoeften voldoen.▪ Innovatie: Het vermogen om nieuwe en creatieve benaderingen te ontwikkelen voor het aantrekken van klanten, het uitbreiden van het productaanbod en het onderscheiden van de organisatie.▪ Onderhandelingsvaardigheden: In staat zijn om succesvolle zakelijke onderhandelingen te voeren met klanten, partners en leveranciers om waarde toe te voegen aan de organisatie.▪ Analytisch Denken: Het vermogen om gegevens te analyseren, trends te identificeren en beslissingen te nemen op basis van feitelijke informatie.
--------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Indien u interesse heeft, nodigen wij u uit om uw motivatiebrief met CV tot uiterlijk 23 oktober 2023 op te sturen naar het e-mailadres: sec@nob.sr.