



CEO met commerciële eindverantwoordelijkheid Agro4All

[Agro4All](#) ontwikkelt een digitaal platform dat telers helpt bij het registreren, compliant toepassen en beheren van chemische en biologische gewasbeschermingsmiddelen. Waar administratie nu versnipperd is over Excel, losse systemen en handmatige rapportages, biedt Agro4All één geïntegreerde oplossing met realtime compliance-controles, voorraadbeheer en koppelingen met partners zoals MPS en Royal Brinkman. Het platform wordt al gebruikt door meer dan 1.000 glastuinbouwbedrijven.

Agro4All staat op een kantelpunt: het product is gevalideerd en de volgende fase draait om commerciële opschaling. Hier is ook groeigeld voor aangetrokken. De uitdaging ligt in het converteren van gebruikers naar het premium model, het uitbouwen van partnerkanalen en het realiseren van voorspelbare groei. Daarom zoeken we een CEO met een sterk commercieel profiel die strategie en executie verbindt en Agro4All door deze volgende groeifase leidt.

De CEO is eindverantwoordelijk voor de totale strategie, performance en continuïteit van Agro4all. De CEO vormt samen met de CTO het dagelijks bestuur, waarbij:

- de CTO primair verantwoordelijk is voor product, technologie en innovatie;
- de CEO eindverantwoordelijk is voor bedrijfsstrategie, commercie, organisatie, financiën en externe stakeholders.

Doel van de functie

Het doel van de CEO is het realiseren van duurzame waarde creatie door:

- een scherpe bedrijfsstrategie,
- schaalbare commerciële groei,
- een robuuste organisatie,

passend bij een internationaal SaaS-platform in de agrarische sector.

Kerntaken en verantwoordelijkheden

1. Bedrijfsstrategie & organisatie

- Ontwikkelen en bewaken van de meerjarige bedrijfsstrategie
- Vertalen van visie naar jaarplannen en prioriteiten
- Inrichten van organisatie, rollen en besluitvorming
- Aansturen en bouwen van het management- en kernteam
- Creëren van structuur

2. Finance, P&L & governance

- Eindverantwoordelijkheid voor P&L
- Budgettering en cashflow
- KPI-structuur over het hele bedrijf
- Rapportage aan aandeelhouders/investeerders
- Governance en besluitvorming

3. Commerciële strategie & groei

- Ontwikkelen en uitvoeren van een heldere commerciële strategie, als integraal onderdeel van de totale bedrijfsstrategie, (pricing, packaging, positionering).
- Valideren en aanscherpen van het Pro-model door actieve betrokkenheid bij de eerste conversies van freemium naar betaald gebruik.
- Realiseren van groei in MRR/ARR, conversie van freemium naar betaald model en klantretentie.
- (Gezamenlijk) definiëren en monitoren van commerciële KPI's (sales, marketing, customer success).
- Creëren van ritme en voorspelbaarheid in commerciële prestaties.

4. Sales & kanalen

- Ontwerpen, inrichten en aansturen van een schaalbare sales- en partnerorganisatie, inclusief processen, rollen en KPI's
- Ontwikkelen en beheren van partner- en kanaalstrategieën.
- Structureren van salesprocessen en -trajecten (direct, partner, internationaal).
- Verantwoordelijk voor pipelinebeheer en omzetforecasting.

5. Marketing & positionering

- Verantwoordelijk voor merkpositionering en go-to-market.
- Afstemmen van marketingstrategie op productontwikkeling en marktbehoefte.
- Zorgen voor consistente en duidelijke messaging richting klanten, partners en stakeholders.

6. Customer Success & marktfeedback

- Inrichten van customer success gericht op adoptie, retentie en upsell.
- Organiseren van gestructureerde markt- en klantfeedback.
- Terugkoppelen van inzichten richting productontwikkeling in samenwerking met de CTO.

7. Internationale opschaling

- Voorbereiden en uitvoeren van internationale marktintroductions.
- Valideren van commerciële proposities en go-to-market per land vóór opschaling.
- Inrichten van commerciële structuren die schaalbaar zijn over meerdere landen.

Verantwoordelijk voor

- Verantwoordelijk voor strategie en prioriteiten
- Beslissingsbevoegdheid over organisatie-inrichting
- Mandaat richting investeerders en externe stakeholders
- Verantwoordelijk voor aanstelling key hires (incl. eventuele latere sales lead)

Gewenst profiel

Ervaring & achtergrond

- Ervaring als eindverantwoordelijke (CEO/MD/Founder)
- Ervaring met bouwen van organisatie en teams
- Ervaring met investor relations of governance (pre-scale/scale-up)
- Ervaring met het opschalen van commerciële activiteiten in een groeiende organisatie.
- Ervaring met partnergedreven groei en indirecte sales.
- Ervaring met data-gedreven commerciële sturing.

Competenties

- Strategisch leiderschap
- Analytisch vermogen.
- Commerciële executiekracht: plannen daadwerkelijk realiseren.
- Vermogen om focus, structuur en prioriteit aan te brengen.
- Heldere communicatie op Management- en stakeholderniveau.

Succesindicatoren

De CEO is succesvol wanneer er sprake is van:

- Strategische focus en voortgang
- Organisatorische volwassenheid
- Effectieve samenwerking CEO-CTO
- Vertrouwen van stakeholders (investeerders, partners)
- commerciële groei structureel en voorspelbaar is;