

ChampFood International is op zoek naar een Senior Accountmanager

Beschik jij over een sterke commerciële drive en zet je deze graag in om ons solide klantenbestand te onderhouden en verder uit te bouwen? Ben jij ondernemend, ambitieus en gepassioneerd en wil jij zowel op kantoor als in het wereldwijde veld actief zijn? Spreek jij de taal van de agrarische sector, begrijp je wat er nodig is om onze relaties te helpen groeien en ben jij een vertrouwde gesprekspartner die gericht is op samenwerking? Dan zijn wij op zoek naar jou!

Gevestigd in Vierlingsbeek, Noord-Brabant, produceert ChampFood een natuurlijk bijvoedmiddel dat essentieel is voor het teeltproces van champignons. Sinds onze oprichting in 1990 zijn we, als familiebedrijf, uitgegroeid tot marktleider in de champignonsector met een wereldwijd klantenbestand. Onze passie voor innovatie, kwaliteit en service maakt ons een toonaangevende partner in de wereldwijde champignonsector.

Wegens uitbreiding van ons commerciële team zijn wij op zoek naar een gepassioneerde ervaren accountmanager die het belang van de relatie met de klant hoog in het vaandel heeft staan en uiteindelijk met kennis van de sector en de markt de verbindende factor is met ChampFood.

Als Senior Accountmanager heb je aan afwisseling en positieve hectiek geen gebrek! En tegelijkertijd bouw je mee aan een toekomstbestendige organisatie.

Wat ga je doen...

Vanuit technische kennis en product advisering heb je intensief contact met onze relaties en begeleid je hen bij de juiste keuze van ons ChampFood bijvoedmiddel. Je onderhandelt over de voorwaarden en sluit contracten af met onze relaties. Je draagt je afspraken nauwkeurig over zodat de levering en administratieve afwikkeling naar de klant vlekkeloos verloopt. Verder lever je belangrijke informatie voor het interne CRM-systeem, waarin verkoopkansen en info over de markt staan en zet je de zakelijke behoeften van de klant om in een strategisch verkoopplan. Je volgt de marktontwikkelingen, vakliteratuur en bezoekt beurzen en bent daarmee een volwaardig gesprekspartner op ieder niveau in de sector. Bij gebleken geschiktheid bestaat de mogelijkheid om door te groeien tot verkoopleider.

Wij zoeken een collega die...

- Minimaal HBO werk- en denkniveau heeft (via opleiding en/of ervaring);
- Bezit over uitstekende kennis van de Nederlandse en Engelse taal, overige talen is een pré;
- Affiniteit heeft met de agrarische sector, champignonsector is een pré;
- Ervaring heeft met internationaal accountmanagement, bij voorkeur in de agrarische sector;
- Duurzame relaties kan onderhouden en verder uitbouwen;
- Een stabiele thuisbasis heeft die reizen en relatiemanagement mogelijk maken;
- Klaarstaat voor de klant wanneer nodig is;
- Ondernemend is en een strategisch denkvermogen heeft.

Wij bieden...

- Een fulltime job, met een goed salaris en auto van de zaak;
- Een fijne werkplek in een Brabants familiebedrijf met korte lijnen waardoor je snel kunt schakelen;
- Vrijheid en verantwoordelijkheid binnen een groeiende organisatie.

Contact

Herken jij jezelf in bovenstaand profiel? Ben jij de gepassioneerde accountmanager die wij zoeken? Neem dan contact op met onze HR Manager: Anita Smits-Biemans – tel: 06-53642671 / e-mail: anita.smits@bw-group.nl.

Wie weet maak jij binnenkort deel uit van ons team!

Een assessment maakt deel uit van onze wervingsprocedure.