



Dit ambitieuze en groeiende bedrijf dat actief is in de vlees en petfood branche is oorspronkelijk een lers bedrijf. Voor de komende jaren willen zij deze groei doortrekken in Nederland om vervolgens in heel Europa actief te worden. Deze organisatie heeft de focus liggen op een snelle groei van klanten en leveranciers. In Nederland werken zij met ongeveer 70 fte verdeeld over 6 vestigingen. De eerste vestiging van onze opdrachtgever in Nederland is gevestigd in Zuid-Holland. Hier werken op dit moment drie personen.

Salesmanager Vlees (MBO/HBO) VERVULD

Als Sales Manager Vlees krijg jij de verantwoordelijkheid over de inkoop en verkoop van vlees door heel Europa. Je bouwt jouw eigen internationale netwerk in deze branche op. Dit netwerk bestaat bijvoorbeeld uit slachthuizen, vleesproducenten, vleesbewerkers groothandels of institutionele markt. Mocht je al actief zijn in de verkoop met deze afnemersgroepen, dan is dit een echte pré. Met jouw communicatieve vaardigheden en verkoop vaardigheden weet jij een goede inkoop- en verkoopprijs af te spreken en internationale samenwerkingen aan te gaan. Je maakt korte trips naar het buitenland om jouw leveranciers en klanten persoonlijk te ontmoeten, en zult daardoor regelmatig een aantal dagen in bijvoorbeeld Spanje, Italië of Duitsland doorbrengen. Aan jou de vrijheid om te bepalen waar jij jouw connecties gaat vinden!

Een greep uit jouw takenpakket:

- Duurzame relaties opbouwen en uitbreiden in de branche
- Deals maken met betrekking tot de inkoop- en verkoopprijzen van vlees
- Regelmatig korte trips naar het buitenland om persoonlijk kennis te maken met jouw (toekomstige) leverancier
- Je verdiepen in de producten om je kennisniveau te verhogen

"Wij zoeken een Salesmanager Vlees die graag werkt met veel zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. "

Functie-eisen

De Sales Manager Vlees die wij zoeken heeft uitstekende communicatieve vaardigheden, is proactief, zelfstandig en kan veel verantwoordelijkheid dragen. Je bent flexibel en komt je afspraken na.

Verder herken je jezelf in het volgende profiel:

- Je bent in het bezit van een afgeronde mbo of hbo-opleiding, bijvoorbeeld in de richting van Sales & Accountmanagement, Commerciële Economie, Food Commerce & Technologie, Accountmanager, NIMA A of aanverwant

- Je hebt minimaal een aantal jaar werkervaring met inkoop en verkoop van vlees of connecties met bedrijven in deze branche
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal uitstekend in woord en geschrift. Een andere vreemde taal is een pré
- Je hebt een sterke, zelfstandige en enthousiaste persoonlijkheid
- Daarnaast heb jij de ambitie om een netwerk in Europa op te bouwen en vind jij de korte trips die hiermee samenhangen interessant
- Waar je in Nederland woont is voor onze opdrachtgever minder relevant, maar in de omgeving van Zuid-Holland is een pré omdat je één dag in de week op kantoor verwacht wordt.

Aanbod

Onze opdrachtgever biedt jou de mogelijkheid om in een in Nederland startende, groeiende en innovatieve werkomgeving een verschil te maken. Gekoppeld aan deze uitdagende baan zijn marktconforme primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

- Je krijgt een aantrekkelijk salaris aangeboden dat afhankelijk is van jouw opleiding en werkervaring
- Je kunt als zzp'er of via een uitzendovereenkomst worden aangenomen, of treed direct in dienst bij deze opdrachtgever
- De werktijden zal zijn van maandag tot en met vrijdag van 08:00–17:00 uur Tijdens deze uren hoor je bereikbaar te zijn. Minstens één keer per week word jij op kantoor in Zuid-Holland verwacht.
- Je krijgt een reiskostenvergoeding
- Tevens zijn er, in overleg, mogelijkheden tot het volgen van functie gerelateerde opleidingen en cursussen

Reageren

Bij interesse ontvangen wij jouw sollicitatie graag zo spoedig mogelijk. Wij gaan uiteraard vertrouwelijk met jouw gegevens om en nemen altijd binnen vijf werkdagen contact met jou op.

Hoe ziet de sollicitatieprocedure eruit?

- Eerste telefonische selectie en nadere bespreking van de vacature en onze opdrachtgever
- Match? Introductie bij onze opdrachtgever
- Persoonlijke kennismaking bij ons op kantoor in Den Bosch
- Referentiecheck
- Eerste gesprek bij onze opdrachtgever
- Tweede gesprek bij onze opdrachtgever
- Arbeidsvoorwaardengesprek

Je hebt je nieuwe uitdaging te pakken! Voor vragen over deze functie kun je contact opnemen met Manon van Lieshout, Recruitment Consultant, via het telefoonnummer 085 105 0124. Zij staat je graag te woord!

Op zoek naar een nieuwe uitdaging binnen de levensmiddelenindustrie, maar is deze baan het net niet voor jou? Professionals in Food bemiddelt in heel Nederland voor food vacatures. Zit jouw

vervolgstap nu niet tussen ons actuele aanbod, stuur ons dan een open sollicitatie. Wij nemen vervolgens binnen vijf werkdagen contact op om jouw wensen en ambities te bespreken en om je welkom te heten in ons netwerk. Join the club!

Overzicht

Locatie	Zuid-Holland
Opleiding	mbo / hbo
Ervaring	Medior
Uren per week	32 - 40
Rijbewijs nodig	Ja



Wanneer de vacature niet meer onder de gekoppelde URL geadverteerd staat dan kom je direct op onze overzichtspagina met vacatures uit. Mogelijk vind je daar alsnog de vacature onder een nieuwe URL. Anders is de vacature inmiddels verlopen.

Contactpersoon

Manon van Lieshout