



Deze belangrijke FMCG speler binnen de OOH en foodservice sector levert haar producten aan afnemers op internationaal niveau. Dit innovatieve bedrijf gelooft in een duurzame relatie met haar klanten en maatschappelijke betrokkenheid. Wat deze organisatie bijzonder maakt is dat er een gemoedelijke sfeer hangt en er korte communicatielijnen zijn, terwijl op internationaal niveau geopereerd wordt. Het is een creatief bedrijf dat veel aandacht steekt in de verpakking van het product, omdat zij geloven in een algehele unieke ervaring.

## Accountmanager Food (MBO/HBO) VERVULD

Als Accountmanager heb jij een erg zelfstandige baan met veel flexibiliteit. Je bent de onmisbare schakel tussen verschillende partijen en zult veelal buiten de deur te vinden zijn. Bij klantbezoeken krijg jij de verantwoordelijkheid over de trainingen die worden gegeven en ben jij de ondersteuning van de Sales Managers. Je maakt onderdeel uit van het salesteam dat bestaat uit één Sales Director en twee Sales Managers. Je rapporteert aan de Sales Director. Daarnaast ben jij de sparringpartner van de Marketing en Communicatie afdeling over de trends in de markt en mogelijk nieuwe concepten. Uiteraard heb jij ook eigen klanten in portefeuille.

Binnen de functie van Accountmanager bij deze opdrachtgever heb jij drie belangrijke pijlers:

- Trainingen geven aan de vertegenwoordigers van de klanten van deze opdrachtgever, om deze te enthousiasmeren voor het product dat zij verkopen. Hierbij ben je de ondersteuning van de Sales Managers of Sales Director waarmee jij jouw team vormt
- Sparren met de marketing- en communicatieafdeling over nieuwe producten die kunnen worden aangeboden door deze opdrachtgever, waarbij zij jouw productkennis en trends in de markt kunnen toepassen
- Verantwoordelijkheid dragen voor een aantal Nederlandse klanten

"Ben jij een commercieel talent? Kun je goed luisteren en niet bang voor een groep te presenteren? Wellicht ben jij dan de Accountmanager die wij zoeken voor onze opdrachtgever. "

### Functie-eisen

De Accountmanager die wij zoeken is een georganiseerd en sociaal persoon met een proactieve werkhouding. Gezien de vele relaties binnen de functie moet je over goede communicatieve vaardigheden beschikken en je tevens flexibel kunnen opstellen. Daarnaast bied jij de klant optimale ondersteuning en weet zo een deal af te ronden . Jij voelt je snel thuis in een klein bedrijf met een platte organisatiestructuur.

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 Communicatie, Commerciële Economie, Marketing Management, Bedrijfskunde, Hotelschool International Business and Languages of International Business and Management
- Je hebt minimaal twee jaar werkervaring binnen een sales-, accountmanager- of andere commerciële functie (bij voorkeur in een business to business omgeving in FMCG)
- Je beheerst zowel de Nederlandse als Engelse taal uitstekend in woord en geschrift (harde eis). Spaans of Frans is een pre. Je kunt goed overweg met programma's zoals Word, Excel, Outlook en verschillende presentatievormen en -programma's
- Je bent 40 uur per week beschikbaar

## Aanbod

Onze opdrachtgever biedt jou de mogelijkheid om in een dynamische, innovatieve en internationale werkomgeving een verschil te maken. Aan deze internationaal georiënteerde en uitdagende baan zijn marktconforme primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden gekoppeld.

- Je krijgt een aantrekkelijk salaris aangeboden dat afhankelijk is van jouw opleiding en werkervaring
- Daarnaast biedt de opdrachtgever 26 vakantiedagen, is er de mogelijkheid om 2 vakantiedagen bij te kopen en bedraagt de vakantietoeslag 8%.
- Je komt direct in dienst op basis van een jaarcontract en hebt uitzicht op een vast dienstverband. De werktijden zullen maandag tot vrijdag van 08:30–17:00 uur zijn
- Je krijgt een auto, laptop en telefoon van de zaak
- Tevens zijn er, in overleg, mogelijkheden tot het volgen van functie gerelateerde opleidingen en cursussen en is er op de achtergrond een personeelsvereniging aanwezig

## 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	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