

Normec Foodcare biedt als enige in Nederland en België een totaaloplossing op het gebied van kwaliteit en industriële voedselveiligheid in de levensmiddelenindustrie.

Normec Foodcare wil verder groeien en jij gaat daar een cruciale bijdrage aan leveren. Deze functie is ter uitbreiding van het team en biedt de gelegenheid om binnen de visie van Normec Foodcare, die staat voor klantgerichte en op maat gemaakte oplossingen, zelfstandig vorm te geven aan de salesactiviteiten voor Normec Quality Assurance. Normec Foodcare kenmerkt zich in een open en informele werksfeer. Er is veel kennis en expertise binnen handbereik, verder is er genoeg ruimte voor jouw ambitie en persoonlijke ontwikkeling.

Commercieel Manager QA Food (hbo/wo)

Commercieel Manager QA Food (hbo/wo)

Jij identificeert prospects en je laat hen veranderen in tevreden klanten. Ook zorg je dat de huidige klantrelaties optimaal benut worden. Jouw kerntaak is het vergroten van de klantenkring van Normec QA, het onderdeel binnen Normec Foodcare waar op hoog niveau QA consultancy bedreven wordt, waar de Keur/QC activiteiten plaatsvinden én de trainingstak zich bevindt.

Samen met je collega's Roel Botden en Peter Zirkzee (Sales Managers Normec QA) vorm je het "sales dreamteam" van Normec QA. Daarnaast ben je strategisch inhoudelijk de sparringpartner van Gerben Ballast, eindverantwoordelijk voor Keur/Qc én trainingen. Tot slot ben je volwaardig gesprekspartner van Directeur Sales & Marketing van Normec Foodcare, Roger Nass. Aan Roger rapporteer je jouw voortgang en tweewekelijks voer je overleg met het volledige commerciële team (Marketing & Sales: bestaande uit ongeveer 10 personen). Deze inspirerende sessies zorgen ervoor dat jij vol energie weer aan de slag gaat. De sfeer in het team is gedreven, open en collegiaal.

Naast het ontwikkelen van het salesbeleid van de organisatie, ben je ook praktisch bezig. Je voegt waarde toe door:

- Nieuwe relaties aan te gaan met voedingsmiddelenorganisaties in Nederland
- Bestaande relaties verder uit te diepen en op zoek te gaan naar kansen voor Normec QA en de rest van de Normec Foodcare organisatie
- Input te leveren die gebruikt wordt om de marketing en communicatie van de Normec Foodcare organisatie verder te verbeteren
- Met de uit de markt vergaarde kennis de ontwikkeling van nieuwe diensten binnen Normec QA

en Normec Foodcare organisatie te stimuleren

Meer weten over het werken bij Normec Foodcare? Lees [hier](#) het verhaal van Roger Nass, Directeur Sales & Marketing van Normec Foodcare.

"De ideale positie voor QA professionals met sales ambities: vanuit een goed begrip van de uitdagingen op het gebied van QA en een prettig contact de klant verleiden met jou in zee te gaan."

Functie-eisen

Voor deze vacature zoeken wij een Commercieel Manager met gedegen kennis van QA processen en een commerciële drive. Je hebt een goede sensor voor de kansen in de markt en bent in staat sales zo vorm te geven dat de kansen worden gegrepen. Je bent gericht op samenwerking, zowel met het operationeel management van Normec Foodcare als met collega commercieel managers van andere Normec entiteiten. Dit vormt de sleutel tot succes in deze functie.

Verder herken jij jezelf in de volgende punten:

- Je bent in het bezit van een afgeronde hbo- of wo-opleiding gerelateerd aan de voedingsmiddelentechnologie of een aanverwante food opleiding
- Ervaring met sales en/of accountmanagement in AGF branche met een actief eigen netwerk is een pré, interesse en ambitie in deze richting een must
- Kennis van kwaliteitssystemen als BRC, IFS, FSSC22000 en bijbehorende uitdagingen binnen de levensmiddelenproductie is een pré
- Als persoon ben jij proactief, communicatief vaardig, nieuwsgierig en kan je goed luisteren. Deze eigenschappen heb je nodig om de onderliggende vraag van de klant te doorgronden. Daarnaast bezit je commerciële vaardigheden op verschillende niveaus (vloer tot CEO)
- Je woont centraal in Nederland (binnen de cirkel Zwolle, Almere, Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Den Bosch, Nijmegen, Deventer)

Aanbod

Werken bij Normec Foodcare staat voor een afwisselende baan waar je al je persoonlijke en commerciële drive in kwijt kunt. Daarnaast ontmoet je veel verschillende klanten binnen de voedingsmiddelenindustrie, waardoor je een schat aan ervaring opbouwt. Ook binnen Normec Foodcare wordt er in jouw persoonlijke ontwikkeling geïnvesteerd.

Wat mag jij verwachten van Normec Foodcare:

- Je komt terecht in een groeiende en stabiele organisatie
- Je ontvangt een salaris tussen de € 3.200 en € 5.000 bruto per maand gebaseerd op een

- fulltime dienstverband en is mede afhankelijk van jouw opgedane werkervaring
- Je ontvangt een jaarcontract direct bij Normec Foodcare. Als het van beide kanten goed bevalt heb je uitzicht op een vast dienstverband
 - Je ontvangt 25 vakantiedagen + 8 % vakantietoeslag
 - Er is een pensioenregeling, 2/3 werkgever en 1/3 werkgever
 - Je ontvangt een leaseauto (type Renault Megane Estate, Peugeot 308 SW en vergelijkbaar)
 - Je ontvangt een laptop en mobiele telefoon van de zaak
 - Er is investering in jouw persoonlijke ontwikkeling middels begeleiding en training met een persoonlijk opleidingsbudget
 - Er is een actieve personeelsvereniging met het gehele jaar door allerlei activiteiten

Reageren

Normec Foodcare heeft ervoor gekozen de vacature van Sales Manager op exclusieve basis bij Professionals in Food uit te zetten. Wij nemen daarom de volledige werving en de eerste selectie voor onze rekening.

Bij interesse ontvangen wij jouw sollicitatie graag. 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 Normec Foodcare
- Match? Introductie bij Normec Foodcare
- Persoonlijke kennismaking bij ons op kantoor in Vught*
- Referentiecheck (na jouw toestemming)
- Eerste gesprek bij Normec Foodcare
- Een assessment zou onderdeel uit kunnen maken van de procedure
- Tweede gesprek bij Normec Foodcare
- Arbeidsvoorwaardengesprek
- Je hebt je nieuwe uitdaging te pakken!

Voor vragen over deze functie kun je contact opnemen met Johanna Pierhagen, Recruiter, 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!

Volg [Professionals in Food](#) ook op [LinkedIn](#) en blijf op de hoogte van het laatste nieuws en onze vacatures.

** Om de verspreiding van het Corona virus tegen te gaan, kan het zo zijn dat de persoonlijke kennismaking de komende periode niet op ons kantoor, maar via videoconferencing plaatsvindt. Geen ervaring met videoconferencing? Geen nood, wij zorgen dat je eenvoudig deel kunt nemen. Het*

1e gesprek bij Normec Foodcare zal mogelijk ook op afstand plaatsvinden.

Overzicht

Locatie	Heel Nederland
Opleiding	hbo / wo
Ervaring	Medior
Uren per week	40
Rijbewijs nodig	Ja
Salaris range	€ 3.200 - € 5.000 bruto per maand

SOLLICITEER

BEKIJK VACATURE ONLINE

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



Johanna Pierhagen
Recruiter
085 105 01 24
j.pierhagen@professionalsinfood.nl

"Sinds 2006 ben ik werkzaam als recruiter. Voor mij is dit absoluut de leukste baan die er is! Graag verdiep ik me grondig in de bedrijven, de vacatures en natuurlijk in jou als kandidaat om die mooie match te kunnen maken. Die match, die je energie geeft. Met plezier maak ik kennis met jou om de mogelijkheden en jouw wensen te bespreken".