CHOCO SUPPORT®

Quality Concepts in Chocolate

Choco Support B.V. is een dynamisch en snel groeiend bedrijf dat chocolade- en suikerdragees produceert. Met een jong gedreven team wordt er enthousiast gewerkt aan onze hoog kwalitatieve gechocolateerde producten. We werken vanuit twee efficiënte BRC gecertificeerde fabrieken. Onze producten worden geëxporteerd naar meer dan twintig landen zowel binnen als buiten Europa. Choco Support B.V. is een onderdeel van Snack Connection Groep.

Voor het versterken van ons team zijn we op zoek naar een enthousiaste en gedreven kandidaat voor de functie van:

ACCOUNTMANAGER (Fulltime, M/V)

Profiel accountmanager

Je bent een enthousiaste en gedreven persoonlijkheid met uitstekende communicatieve en commerciële eigenschappen. Daarnaast heb je minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie, bij voorkeur in dezelfde branche. Jouw doel is om goede relaties te onderhouden en op te bouwen. Het verkooptraject ga je vol vertrouwen in, aangezien je beschikt over de nodige ervaring in het voeren van een onderhandelingsgesprek. Je denkt en werkt op HBO niveau en hebt een commerciële opleiding gevolgd. Bij productontwikkeling is creatieve inbreng onmisbaar. Je volgt de marktontwikkeling op de voet. Verder heb je een gedegen basis en kennis van de internationale BtoB markt en affiniteit met foodretail en foodservice. Je verkoopt kwaliteit en denkt mee met de organisatie om goede kwaliteitsproducten op tijd te leveren.

Functiebeschrijving

De Account Manager is verantwoordelijk voor het identificeren, kwalificeren en ontwikkelen van zakelijke relaties en het sluiten van transacties. Verder zal hij of zij de strategische en tactische plannen van de verkoop moeten ontwikkelen, adviseren en implementeren. De Account Manager is verantwoordelijk voor de sales meetings en doelstellingen. Hij of zij rapporteert aan de Commercieel directeur van de groep.

Competenties

- Je kunt onderhandelen
- Je maakt duidelijke afspraken
- Je signaleert en benut kansen
- Je doet je voordeel met kennis uit de markt en de doelgroep
- Je bent resultaatgericht
- Je werkt planmatig
- Je spreekt vloeiend Engels en Duits
- Je hebt geen 9 tot 17 mentaliteit
- Je bent bereid om regelmatig beroepsmatig (internationaal) te reizen

CHOCO SUPPORT®

Quality Concepts in Chocolate

Taken

- Het onderhouden en verder ontwikkelen van de bestaande relaties met (out of home) accounts en het ontwikkelen van nieuwe relaties, zowel in Benelux als in de Europese landen Duitsland, UK, Frankrijk, Spanje en Scandinavië.
- Plannen aanmaken voor de accounts waarin de doelstellingen worden opgenomen
- Monitoring van de lopende contracten
- Zorgdragen voor marktinventarisatie en analyse, initiëren van productontwikkeling op de middellange en korte termijn
- Projecten leiden en after sales activiteiten verrichten om klanten te behouden
- Gerichte accounts beheren en alle doelgroep activiteiten ondersteunen
- Het implementeren van het productplan, zoals aangegeven in het te ontwikkelen marketingplan
- Acquisitie van nieuwe klanten
- Onderhouden en uitbouwen van contacten, zowel intern als extern, v.w.b. bestaande relaties
- Organiseren van beurzen in binnen- en buitenland
- Klant bezoek binnen- en buitenland

Wat kun je van ons verwachten

- Een zelfstandige en afwisselende functie met veel ruimte voor eigen commercieel initiatief.
- Ruimte om te ondernemen in een snel groeiend internationaal georiënteerd bedrijf
- Een uitstekend salaris conform de Zoetwaren cao, schaal 9
- Aantrekkelijke primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden
- Een uitdagende, afwisselende baan met veel ruimte voor eigen initiatief binnen een no nonsense organisatie met korte lijnen

Je reactie en CV per voorkeur mailen naar: marieke@chocosupport.nl

Acquisitie n.a.v. deze advertentie is niet gewenst.