

International Account Manager

Op zoek naar nieuwe uitdagingen in jouw carrière? Of wil je een vervolgstap maken in je commerciële loopbaan? Dan is de stap naar onze functie van International Account Manager voor jou misschien wel de juiste! Wij zoeken iemand die energie krijgt van een internationale omgeving, een ambitieus team en natuurlijk een bijzonder product: chocolade!

Steenland Chocolate in Gouda bestaat sinds 1899 en is actief in het produceren van kwalitatief hoogwaardige chocoladeproducten, waarvan ca 95% wereldwijd wordt geëxporteerd. Steenland verkoopt vooral op OEM en private label basis en is een sterk seizoensgestuurd bedrijf; sommige afdelingen draaien het gehele jaar in drie ploegen en andere in één, twee of drie; afhankelijk van de drukte. Voor sales betekent dit dat je werkinhoud meebeweegt met de seizoenen, maar ook dat je probeert om het seizoen te verlengen door met je klant in gesprek te blijven over nieuwe thema's die hierop een aanvulling kunnen zijn. Steenland heeft ± 80 vaste medewerkers en kan in het hoogseizoen (ca mei t/m september) opschalen naar ± 150 medewerkers.

Binnen deze zelfstandige functie ben je commercieel verantwoordelijk voor Europa. Dit zijn zowel importeurs en retailers, als kleinere afnemers binnen het gepersonaliseerde segment. Je onderhoudt alle daartoe benodigde contacten en bouwt nieuwe relaties op om de doelstellingen uit jouw commerciële jaarplan/budget te realiseren. Je adviseert de klant over geschikte producten, bestaand dan wel te ontwikkelen, en op welke wijze deze optimaal 'gecustomized' kunnen worden, passend bij de markt. Dit klantcontact gaat jou natuurlijk af; je voelt aan waar de prioriteiten moeten liggen, monitort voor jouw klanten het hele orderproces en reageert pro-actief op eventuele afwijkingen.

Naast dat je extern actief bent, is een goede interne communicatie en samenwerking minstens zo belangrijk. Jij zorgt voor een goede afstemming met planning/productie, administratie, logistiek en inkoop. Belangrijk is dan ook dat je gemakkelijk op elk niveau binnen Steenland communiceert en je thuis voelt in een dynamische productieomgeving.

In deze functie zal je regelmatig internationale beurzen bezoeken en-/of hier aan deelnemen. Ook klantbezoeken, zowel nationaal als internationaal, horen bij jouw functie als Accountmanager. Je bent gemiddeld 4-6x per jaar een aantal dagen op reis.

Onze sales afdeling bestaat uit 3 ervaren sales collega's. In deze functie rapporteer je aan de Salesmanager.

Wat vragen wij?

- HBO werk- en denkniveau;
- Circa 5 jaar ervaring in een vergelijkbare functie;
- Ervaring in het werkveld met importeurs/distributeurs/retailers binnen een productieomgeving is een grote pré;
- Kennis van verpakkingen is gewenst;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse, Engelse & Duitse taal;
- Zeer klant- en kwaliteit gedreven instelling; zowel naar interne- als externe relaties;

Vacature Accountmanager Internationaal

- Je combineert creativiteit met het denken in mogelijkheden, gedrevenheid en resultaatgerichtheid;
- Je werkt nauwkeurig en bent in staat om de juiste prioriteiten te stellen;
- Je voelt je thuis in een flexibele organisatie waar omgang met (seizoens-) dynamiek en pragmatisch handelen bijdragen aan het succes;

Wat bieden wij?

- Een fulltime dienstverband van 36 uur;
- Min. 32 uur is bespreekbaar, mits 5 dagen aanwezig;
- Startsalaris van €3.500 tot €4.100 bruto per maand, op basis van ervaring;
- Inschaling en overige voorwaarden gebaseerd op de Zoetwaren CAO;
- Gepersonaliseerde bonusregeling;
- Een auto van de zaak is bespreekbaar;
- Gepersonaliseerde opleidingsmogelijkheden;

Bedrijfsprofiel

Steenland biedt een dynamische werkomgeving binnen een ambitieus en hardwerkend team van collega's. Een werkomgeving die je veel zelfstandigheid en handelingsvrijheid biedt en waar resultaten, de menselijk maat en 'hart voor de zaak' de basis vormen voor ons succes. De belangrijkste waarden van de Steenlandcultuur zijn verankerd in een gedragskompas en worden samengevat in Samenwerken, Transparant, Eigen Verantwoordelijkheid, Resultaatgericht en Kwaliteit- en Klantgedreven (STERK²).

Interesse in deze functie? Sollicitaties, CV mét motivatiebrief, graag richten aan Lotte Manuhutu. Contactgegevens: imanuhutu@steenland.nl / 06-13123896.

GEEN ACQUISITIE N.A.V. DEZE FUNCTIE !