

Accountmanager Retail

Functieomschrijving

Je bent verantwoordelijk voor de (telefonische) verkoop van producten in de segmenten groenten, fruit en exoten, teneinde het realiseren van de gestelde omzetdoelstellingen voor Nederland en Export.

Afdeling
Retail

Leidinggeven
Nee

Plaats in organisatie
Je legt verantwoording af aan de Retail Manager.

Niveau
HBO

Hoofdtaken en Verantwoordelijkheden

Commercieel

- Je bent verantwoordelijk voor het (telefonisch) verkopen van groenten, fruit en exoten en alle daarbij behorende administratieve handelingen volgens de interne procedures.
 - Je draagt zorg voor het onderhouden van (veelal telefonisch) klantencontact van middelgrote tot grote Retail klanten binnen verschillende verkoopregio's of landen (groothandel, foodservice/catering, freshcut en retailers).
 - Je bent verantwoordelijk voor het voeren van verkoopgesprekken met bestaande relaties en potentiële klanten waarbij wordt uitgegaan van standaard tot meer complexe eisen aan het (product)aanbod.
 - Je verwerkt binnenkomende aanvragen.
 - Je registreert de gegevens die benodigd zijn om zelfstandig de juiste offerte uit te brengen.
 - Je bent verantwoordelijk voor het geven van advies en het opvolgen van de offertes.
 - Je draagt zorg voor het starten, volgen en bijhouden van de orderprocedure op een correcte wijze.
 - Je bent verantwoordelijk voor het zelfstandig oplossen van problemen en zorgen voor een tijdige betaling door de klanten.
 - Je zorgt voor het genereren van extra omzet door up sell en cross sell acties met bestaande relaties.
 - Je verricht actieve (telefonische) acquisitie naar nieuwe afzetmogelijkheden.
 - Je draagt zorg voor het bijhouden van een correcte administratie en juiste verwerking van informatie.
 - Je bent verantwoordelijk voor het identificeren van marktpotentieel en kwalificeren van accounts, in de vorm van een strategisch accountplan.
 - Je werkt verbetervoorstellen uit en motiveert deze in verbeteracties.
- Je neemt deel aan het werkoverleg.
 - Je bezoekt klanten in zowel Nederland als buitenland.

Samenwerking- en communicatie

- Je bent verantwoordelijk voor het maken van procesafspraken met de afdeling Sales & Sourcing Support over de afhandeling van inkooporders/contracten.
- Je draagt zorg voor de overdracht van verkoopcontracten aan de afdeling Sales & Sourcing Support voor uitwerking in leveringsplannen.
- Je bewaakt en anticipeert op de gemaakte afspraken met klanten, oplossen van (dreigende) leveringsproblemen.
- Bij afwijkingen en of complexe situaties, rapporteer je aan de Retail Manager.
- Je neemt initiatief in het doen van verbeterplannen voor de afdeling Retail.
- Je neemt deel aan wekelijkse overleggen.

Persoonlijke leiderschap

Kennis en kunde

Je beschikt over voldoende kennis en kunde om zelfstandig (commerciële) beslissingen te nemen in het afwikkelen van diverse processen. Je bent in staat om hulp in te roepen van collega's als niet alle kennis aanwezig is, dan wel te escaleren als er een penibele situatie ontstaat. Je draagt bij aan een positieve werksfeer en levert

Persoonlijk leiderschap

Je bent in staat om kritisch naar je eigen werkproces te kijken en signaleert daarin verbetermogelijkheden. Je kunt in kaart brengen wat jouw persoonlijke ontwikkelbehoefte is en wat er nodig is om jouw persoonlijke groei verder te doen slagen.

Kernwaarden

1. Kwaliteit

Je stelt hoge eisen aan onze dienstverlening en producten en levert conform afgesproken specificaties. Elke ervaring draagt bij aan je groei en helpt je om je werk steeds slimmer en beter te doen.

2. Samenwerken

Je deelt graag kennis en ervaring, zowel in de keten als onderling met collega's. Je zoekt actief naar verbinding met collega's en relaties, luistert aandachtig naar de ander en zet alles in het werk voor een gezamenlijk optimaal eindresultaat.

3. Betrouwbaar

Je bent volledig in communicatie en communiceert tijdig wanneer je bepaalde afspraken niet kunt nakomen. Je maakt geen afspraken terwijl je op voorhand al weet dat je deze niet kunt nakomen. Je neemt verantwoordelijkheid voor fouten en doet een voorstel om deze op te lossen.

4. Duurzaam

Je ontwikkelt en draagt een duurzaam toekomstbeeld uit. Je bent gericht op het evenwichtige gebruik van beschikbare bronnen (balans tussen people, planet en profit).

5. Innovatief

Je denkt vooruit en ziet kansen. Je kunt buiten de bestaande kaders denken en hebt regelmatig ideeën voor iets nieuws en gaat hier ook concreet mee aan de slag.

6. Drive

Elke dag werk je vanuit passie en maximale inzet om DE EXPERT te blijven.

Ervaring

- HBO werk- en denkniveau.
- Je hebt minimaal 3 jaar relevante werkervaring.
- Je beschikt over aanvullende trainingen en opleidingen zoals commerciële trainingen en/of voedselveiligheid.
- Als ervaren commerciant ben je in staat zowel te fungeren als Hunter waarbij je leads weet om te zetten in concrete verkoopresultaten of als Farmer waarbij je relaties uitbouwt en meer invloed krijgt in uitbreiding van de omzet.
- Je beschikt over een uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en schrift. Goede kennis van een extra vreemde taal (bijv. Spaans en/of Frans) is een pré.
- Je krijgt energie van het behalen van commerciële resultaten samen met het team.
- Je beschikt over een gezonde dosis overtuigingskracht en hebt een oplossingsgerichte denkwijze.