

Senior Accountmanager Trade

Functieomschrijving

Als Senior Accountmanager Trade ben je verantwoordelijk voor de import van groenten en meloenen uit het Middellandse Zeegebied en de verkoop van deze producten aan klanten in de Benelux, Duitstalig Europa en Scandinavië. Met jouw commerciële inzicht en marktkennis draag je bij aan de verdere groei van ons gespecialiseerde Trade-team.

Afdeling
Trade

Leidinggeven
Nee

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

Niveau
HBO

Hoofdtaken en Verantwoordelijkheden

Commercieel

- Je bent verantwoordelijk voor het (telefonisch) verkopen van groenten, fruit en/of 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 Trade klanten binnen verschillende verkoopregio's of landen;
- 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.

Contract- en orderafhandeling:

- Je bent verantwoordelijk voor het afsluiten van complexe contracten in overeenstemming met en ter goedkeuring door Manager Trade;
- Je bent verantwoordelijk voor het afsluiten van orders, mede op basis van marktprijzen en interne kaders/richtlijnen;
- Je bent verantwoordelijk voor het evalueren en bespreken van de prestaties van klanten, zo nodig herzien van afspraken;
- Je draagt zorg voor de bijbehorende administratie en het bijhouden van gegevens van klanten.

Samenwerking en communicatie:

- Je bent verantwoordelijk voor het maken van procesafspraken met de binnendienst over de afhandeling van verkooporders/contracten;
- Je draagt zorg voor de overdracht van contracten aan Sales & Sourcing Support voor uitwerking in leveringsplannen;
- Je bent een aanspreekpunt voor de Accountmanagers en voorziet hen van antwoorden op hun vragen. Je deelt jouw kennis en ervaring;
- Je bewaakt en anticipeert op de gemaakte afspraken met klanten en het oplossen van (dreigende) leveringsproblemen;
- Bij afwijkingen en of complexe situaties rapporteer je aan de Manager Trade;
- Je neemt initiatief in het doen van verbeterplannen voor de afdeling;
- Je neemt deel aan wekelijkse overleggen.

Persoonlijke leiderschap

Kennis en kunde

Je beschikt over voldoende kennis en kunde om (vers) producten tegen optimale condities in te kopen en een netwerk op te bouwen en onderhouden. 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 een actieve bijdrage aan de samenwerking(en) en de afdeling.

Executiekraacht

De top bereik je met ambitie, voorspelbaarheid en consistente vooruitgang. Als Senior Accountmanager ontwikkel je daarom systemen, processen en gewoontes die de executiekraacht van jezelf en jouw collega's groter maken. Als Senior Accountmanager kunnen kleine veranderingen in jouw gedrag een grote impact op de organisatie en de collega's om je heen hebben.

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. Relatie

We bouwen sterke relaties Bij Hillfresh bouwen we sterke relaties door actief samen te werken met collega's binnen en buiten ons team. We helpen elkaar en vragen om hulp wanneer dat nodig is. We communiceren open, eerlijk en rechtstreeks, luisteren naar collega's, telers en klanten, en nemen hun perspectief serieus. Daarbij spreken we elkaar op een positieve en constructieve manier aan.

2. Daadkracht:

we krijgen dingen voor elkaar We krijgen dingen voor elkaar door verantwoordelijkheid te nemen voor ons werk en onze resultaten. We pakken zaken actief op, wachten niet af, en stellen prioriteiten om ons te richten op wat het meeste waarde oplevert. We maken afspraken en komen deze na. We denken in oplossingen en zetten ideeën om in actie.

3. Vakmanschap:

We worden elke dag beter We blijven leren en ontwikkelen in ons vakmanschap. We staan open voor feedback en leren van fouten. We delen kennis en ervaringen met collega's en nemen initiatief om processen, producten en samenwerking te verbeteren. We zetten onze talenten in en helpen ook anderen om hun talenten te ontwikkelen.

Ervaring

- HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt minimaal 5 jaar relevante werkervaring;
- 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 hebt ervaring met het 1 op 1 begeleiden van collega's;
- Als ervaren commerciant ben je in staat zowel te fungeren als Hunter waarbij je leads weet om te zetten in concreet verkoopresultaten of als Farmer waarbij je relaties uitbouwt en meer invloed krijgt in een uitbreiding van de omzet;
- Je bent communicatief sterk en beschikt over uitstekende onderhandelingsvaardigheden;
- Je weet steeds het optimale resultaat te halen uit samenwerkingen met klanten en leveranciers;
- Je bent op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in het vakgebied;
- Je hebt oog voor oplossingen en weet kansen en knelpunten daardoor gemakkelijk te vertalen.