



SALES MANAGER EMEA

STET HOLLAND

STET is als onderdeel van de HZPC Group een internationale marktleider op het gebied van aardappelveredeling, de ontwikkeling van nieuwe aardappelrassen en verkoop van pootaardappelen. Met jouw internationale handelsgeest weet jij de relatie met een aantal toegewijde partners te onderhouden binnen Europa, het Midden-Oosten en Noord-Afrika.

HIGHLIGHTS

STET is als onderdeel van de HZPC Group een internationale marktleider op het gebied van aardappelveredeling, de ontwikkeling van nieuwe aardappelrassen en verkoop van pootaardappelen. Met jouw internationale handelsgeest weet jij de relatie met een aantal toegewijde partners te onderhouden binnen Europa, het Midden-Oosten en Noord-Afrika.

WAT GA JE DOEN?

Jij springt aan bij het woord 'internationale handel'. Met jouw achtergrond in de agrarische of voedingsmiddelensector weet jij de klant te enthousiasmeren en ben je het aanspreekpunt voor agenten, verwerkers en distributeurs. Je bent in staat om de juiste licentie voor lokale teelt- of pootgoed aan te bieden. Samen met de product manager weet je de behoeftes van de teler, verwerker en distributeur te verwerken in nieuwe aardappelrassen en breng je deze succesvol op de markt. Je fungeert als het eerste aanspreekpunt voor de klant en zorgt ervoor dat zowel het verkoop- als het logistieke proces goed verlopen.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Het ontwikkelen en onderhouden van relaties met bestaande en potentiële klanten
- Je interpreteert de behoeftes van de klant en zet ze om in effectieve verkoopstrategieën
- Het optimaliseren en vergroten van de omzet per relatie
- Je bent in staat nauw samen te werken met product management om nieuwe kansen om te zetten in nieuwe aardappelrassen

HET AANBOD

Bij STET krijg je de mogelijkheid om te werken in een energieke, platte organisatie met een enthousiast team van 28 collega's. Als International Sales Manager EMEA ga je aan de slag binnen een bedrijf dat volop kansen biedt voor jouw persoonlijke groei en ontwikkeling.

Verder kun je rekenen op:

- Een competitief salaris (afhankelijk van ervaring en kennis)
- Uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden, inclusief een 13e maand (6%), een collectieve bonus en een premievrij pensioen
- Een bedrijfsauto

- Flexibele mogelijkheden om gedeeltelijk vanuit huis te werken
- Voldoende aandacht voor informeel samenzijn; zoals teamuitjes, een jaarlijkse BBQ en een gezellig kerstdiner

KANDIDAAT PROFIEL

Als kartrekker krijg jij energie van proactief de markt benaderen. Jij ziet kansen in de markt en weet hier effectief op in te spelen. Met jouw cultureel sensitieve werkwijze ben jij in staat om de relatie met toegewijde relaties te onderhouden.

Functie-eisen:

- Minimaal 5 tot 10 jaar commerciële ervaring in een relevante functie; ervaring in het Midden-Oosten is een plus
- Een afgeronde hbo-opleiding in een commerciële richting
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, Frans is een pre
- Bereid om 25 procent van de tijd te reizen
- Sterke affiniteit met de agrarische sector en bewezen commerciële vaardigheden
- Sterk verantwoordelijkheidsgevoel en bereidheid om eigenaarschap te nemen over toegewezen klanten en markten

STANDPLAATS

Emmeloord

CONTACTPERSOON



Naam: Albert-Mark Nagel (Managing Partner)

E-mailadres: albertmark@nomilk2day.nl

Telefoon: +31629239136