

Bio-Commodities

Vacature Junior Accountmanager

Bio-Commodities is toonaangevend in het verantwoord vermarkten van organische nevenstromen, die onder andere vrijkomen bij de productie van Voedings- en Genotsmiddelen, Oleochemicaliën en Biobrandstoffen.

De bij- en restproducten van deze industrieën, vinden via Bio-Commodities duurzame toepassingen als dier-/mengvoer en/of als Biomassagrondstof bij o.a. waterzuivering-, biogasinstallaties, wkk's en kolengestookte energiecentrales.

Om ons groeiende klantenbestand optimaal te kunnen bedienen, zijn wij op zoek naar een goed opgeleid, enthousiast commercieel talent die zowel zelfstandig als in teamverband binnen een diversiteit aan bedrijfsculturen (zowel agrarische als industrieel) kan werken en presteren.

Functieprofiel

Als Junior Accountmanager bezoek en werf je nieuwe in- en verkoop klanten voor onze organisatie. Hiertoe onderzoek je de diverse markten, bouw en onderhoud je relevante kennis en contact met leveranciers, adviseurs, afnemers en overige relaties.

Om van deze job een succes te maken ben je een echte relatiebouwer en communicatief, sociaal vaardig. Bovendien ben je een teamspeler, proactief, resultaatgericht en stressbestendig en weet je optimaal gebruik te maken van de beschikbare kennis van collega's en in het netwerk. Je rapporteert aan de directie.

Het betreft een uitdagende, zelfstandige functie met veel vrijheid en ruimte voor ondernemerschap.

Functie-eisen

- Je werkt actief aan de uitbreiding van je (vakinhoudelijke) kennis en commerciële vaardigheden.
- Je formuleert focus en doelstellingen in een plan van aanpak voor bestaande en potentiële klanten, deelt deze marktwerkingsaanpak actief met collega's en geeft er uitvoering aan.
- Je koopt en verkoopt en zorgt daarbij voor goede marges. Tevens zoek je doorlopend nieuwe (potentiële) klanten en afzetmogelijkheden.

Maar dit is niet alles; mensen willen jou binnen hun bedrijf en thuis ontvangen.

Je bent dus een sociale aardige vent of dame en maakt gemakkelijk contact met je omgeving. Hierbij weet je mensen te prikkelen in je communicatie zodat je jouw relatie succesvol kunt uitbouwen. Je hebt oprechte interesse in ons bedrijf en wilt namens Bio-Commodities klanten bezoeken en succesvol zijn.

De ideale kandidaat voor de functie voldoet aan de volgende eisen:

- Relevante opleiding op MBO/HBO niveau (bijvoorbeeld HAS).
- Ondernemende, gemotiveerde, snel lerende en innovatieve persoonlijkheid.
- Technisch inzicht, commercieel vaardig.
- Makkelijk in de omgang met mensen, flexibele, klantgerichte instelling.
- Geen 9-tot-5 mentaliteit.
- Analytisch denkvermogen met praktijkgerichte aanpak, team-player.
- Goede communicatieve vaardigheden in Nederlands, Duits, Engels (in woord en geschrift).
- Aantoonbare affiniteit met de agrarische sector is een pre.

Wij bieden

- Uitdagende en afwisselende functie, binnen een professionele en informele werkomgeving.
- Grote mate van zelfstandigheid en verantwoordelijkheid.
- Marktconform salaris, afhankelijk van ervaring en niveau.
- Goede arbeidsvoorwaarden.

Solliciteren:

Geïnteresseerd in deze vacature? Stuur dan je CV met motivatie naar info@bio-commodities.com, t.a.v. mw. K. Wiedemeijer.

Een assessment kan onderdeel uitmaken van de procedure.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld