



Foppen en Klaas Puul zijn recent gefuseerd en bundelen hun krachten onder de naam "Dutch Seafood Company". Zowel Foppen als Klaas Puul zijn gerenommeerde bedrijven in de verwerking van zalm en garnalen en kennen als familiebedrijven een lange geschiedenis in de voedselverwerkingsindustrie. De organisaties bestaan dit jaar respectievelijk 100 en 50 jaar.

Door onze gezamenlijke kennis en ervaring toe te passen in onze processen, kunnen we beter inspelen op de marktwensen en -kansen en kunnen we onze klanten nog beter bedienen!

Wij zoeken een enthousiaste en gedreven

Commercieel Account Manager (40 uur per week)

Als Commercieel Account Manager ben je een belangrijke schakel voor de verkoop van onze producten aan onze afnemers. Je gaat planmatig de markt verkennen, analyseren en benaderen om de gestelde doelen te bereiken. Je bent verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van contacten met afnemers en agenten. Daarnaast houd jij je bezig met de voorbereiding en opvolging van offertes, actievoorstellen, monsteraanvragen e.d.. Je richt je op de analyse van commerciële interne en externe informatie en het signaleren van marktontwikkelingen. Je stelt rapportages, maakt analyses en doet voorstellen om de gestelde ambitieuze realistische doelen te bereiken. Je bedenkt in samenwerking met klanten en interne collega's nieuwe concepten.

Dit neem jij mee

Bij de Dutch Seafood Company zijn we op zoek naar mensen die bij onze nieuwe onderneming passen. Je durft met ons de uitdaging aan te gaan en een bijdrage te leveren aan de verdere ontwikkeling van onze sales afdeling. Je neemt ervaring en vaardigheden mee die jij daarvoor kunt inzetten. Wat heb jij te bieden en herken jij jezelf hierin?

- Je hebt een commerciële opleiding op HBO werk- en denkniveau;
- Je hebt enkele jaren ervaring in een soortgelijke functie met (inter)nationale contacten, bij voorkeur opgedaan in de foodsector en/of bij retail organisaties;
- Je hebt een goede beheersing van de Nederlandse, Duitse en Engelse taal; Frans is een pré;
- Je bent sterk communicatief, klant- en servicegericht en hebt een flexibele instelling;
- Je bent cijfermatig goed onderlegd;
- Je bent in staat om meerwaarde te verkopen;
- Je bent kennis en ervaring met Microsoft Office.

Dit bieden wij

Wij bieden je naast goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, een verantwoordelijke en afwisselende functie met uitstekende toekomstperspectieven. Bovendien bieden wij een uitdagende en aangename werkomgeving in een gezonde en groeiende organisatie.

Je sollicitatie

Ben jij de praktische commerciële en klantgerichte flexibele collega die wij zoeken en hou je van aanpakken, zelfstandig en resultaatgericht werken, dan is dit de baan voor jou en nodigen wij je van harte uit te solliciteren.

Heb jij interesse in deze uitdagende functie als Commercieel Account manager bij Dutch Seafood Company? Dan zien wij graag jouw sollicitatie tegemoet. Je sollicitatie, voorzien van CV en motivatie, mag je sturen naar HR-Volendam@dutchseafoodcompany.com. Voor informatie kun je terecht bij Jeroen de Boer (HR Officer) per mail: Jeroen.deboer@dutchseafoodcompany.com of telefonisch: 0299-399342