



Klaas Puul BV is al decennialang één van de meest toonaangevende producenten van verse visproducten in Europa. Van de vangst tot de levering bij de klant: Klaas Puul beheert het hele productie- en verwerkingsproces. Dankzij ons hoogstaande productiesysteem en authentiek vakmanschap bieden wij de allerhoogste kwaliteit in garnalen.

Accountmanager Duitsland (40 uur per week)

Zorg jij als accountmanager voor een langdurige, onderhoudende en duurzame samenwerking met nieuwe en bestaande relaties? Straal je positiviteit uit en beschik je over voldoende commerciële ervaring om met ons verdere stappen te kunnen zetten? Dan is deze functie echt iets voor jou!

De functie

Voor ons gedreven Sales team zijn wij op zoek naar een enthousiaste, ondernemende collega die passie heeft voor onze branche. Als Accountmanager Duitsland bij Klaas Puul ben je verantwoordelijk voor de groei van verkoop in Duitsland. Je bent onderdeel van de Sales afdeling en rapporteert rechtstreeks aan de Commercial Directors.

Daarnaast bestaan jouw werkzaamheden uit:

- Het analyseren en onderhouden van accounts;
- Het opstellen van targets en het uitvoeren van het accountplan;
- Behalen van de gestelde sales- en marketingdoelen (budget, target en KPI's);
- Je draagt bij aan de naamsbekendheid 'brand-propositie' van Klaas Puul;
- Je brengt periodieke bezoeken aan de klanten;
- Je onderhoudt en analyseert alle relevante data en rapportages in het CRM systeem;
- Analyseren en volgen van ontwikkelingen in de markt;
- Je neemt deel aan beursbezoeken, voor het bijhouden van branche gerelateerde ontwikkelingen (storecheck) en om te netwerken.

Dit breng jij mee

Je bent daadkrachtig, communicatief vaardig en sterk in het analyseren van data. Met jouw positieve, strategische en flexibele instelling ben je in staat om lange termijn relaties op te bouwen en partijen succesvol samen te laten werken. Adviserend en klantgericht te werk gaan is jou op het lijf geschreven. Je geniet van het behalen van successen en je hebt een no-nonsense mentaliteit. Je bent een volwaardig sparringpartner voor zowel klanten als collega's. Tot slot werk je zelfstandig, maar ben je ook een open persoon en een échte teamspeler.

Verder beschik je over:

- HBO werk- en denkniveau
- Minimaal 3 jaar relevante werkervaring in een commerciële functie (binnen de voedselindustrie is een pré);
- Goede kennis van de Nederlandse, Engelse en Duitse taal.

Dit bieden wij

- Binnen Klaas Puul kun je rekenen op een plezierige, informele en dynamische werkomgeving binnen een hecht team van gepassioneerde collega's;
- Een afwisselende en verantwoordelijke functie in een groeiend bedrijf;
- Korte lijnen en een open bedrijfscultuur;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden waaronder een leaseauto, laptop en mobiele telefoon.
- Uitgebreide trainingsmogelijkheden om jezelf nog verder te ontwikkelen.

Je sollicitatie

Heb jij interesse in deze uitdagende functie bij Klaas Puul BV? Dan zien wij graag jouw sollicitatie tegemoet. Stuur je sollicitatie, voorzien van CV en motivatie, per e-mail naar hr@klaaspuul.com t.a.v. Pleuni Oud.

Voor meer informatie over deze functie kun je telefonisch contact opnemen met de afdeling HR op telefoonnummer 0299-399344.