



Internationaal Accountmanager



Brinkers Food (www.brinkers.com) is een familiebedrijf (5e generatie) dat in 1889 is opgericht en een wereldspeler is in (biologische) chocoladepasta's. Dagelijks werken er 80 mensen in een familiale en informele sfeer. Brinkers Food heeft een groot assortiment aan biologische en conventionele producten dat wereldwijd wordt verkocht onder Private Label en eigen merken. Ze onderscheiden zich door kwalitatief hoogwaardige producten, een ruim 300 recepturen breed assortiment en korte lijnen tussen R&D, productie en de klant. Hierdoor zijn zij in staat om snel te reageren op klantvragen, innovaties in de markt en klantspecifieke vraagstukken. Om de business in het VK en Scandinavië verder te ontwikkelen, zijn wij op zoek naar een Internationaal Accountmanager. In deze rol krijg je veel vrijheid en verantwoordelijkheid om nieuwe klanten en markten op te bouwen. De nadruk ligt op het proactief ontwikkelen van nieuwe private label business bij retailers. Je bouwt relaties op, maakt commerciële plannen en overtuigt klanten niet alleen op kwaliteit, flexibiliteit en productmogelijkheden, maar ook door hen te helpen groeien met relevante categorie-inzichten en trends die aansluiten op hun strategie en klantendoelgroepen. Hierbij werk je samen met 6 collega's in het commerciële team.

Ondernemende verkoper met private label ervaring



Functie

- Verantwoordelijk voor het uitbouwen van nieuwe en bestaande business in het VK en Scandinavië, voor zowel private label als de eigen merken
- Proactief opbouwen van duurzame klantrelaties en creëren van commerciële kansen op basis van kwaliteit, productmogelijkheden en marktbehoefte
- Analyseren van marktinformatie, klantdata en commerciële cijfers en deze vertalen naar concrete acties
- Onderhandelen en afsluiten van contracten met retail klanten, waarbij goede afspraken worden gemaakt over bijvoorbeeld assortiment, prijzen en leveringscondities
- Signaleren van relevante marktontwikkelingen en deze vertalen in new business opportuniteiten bij bestaande én nieuwe klanten
- Samenwerken met collega's van Productie, Customer Service, Kwaliteit en R&D
- Rapporteren aan de International Sales Manager.

Profiel

- Hbo werk- en denkniveau, bijv. met een commerciële, bedrijfskundige of food-gerelateerde opleiding
- Heeft ervaring met retailers in een (internationale) commerciële rol, bij voorkeur in Food en/of private label
- Werkt zelfstandig en is commercieel gedreven: creëert en benut commerciële kansen
- Is flexibel en bereid om regelmatig te reizen
- Is communicatief sterk en beheerst in ieder geval de Nederlandse en Engelse taal
- Persoonkenmerken: Ondernemend, zelfstandig, proactief, resultaatgericht, overtuigend, enthousiast en klantgericht.

Reactie

Indien je geïnteresseerd bent in bovengenoemde functie verzoeken wij je contact op te nemen met Philip van Verschuer, telefoon: +31 (0)317-468686 / +31 (0)6-22493525 of te solliciteren via onze website www.dupp.nl, dan wel jouw reactie te e-mailen naar info@dupp.nl.

Brinkers Food heeft voor deze vacature DUPP geselecteerd als enige recruitmentpartner.



YOUR
CAREER
IN FOOD