



'INTERNATIONAL ACCOUNTMANAGER'

Functie:

In deze groeifunctie zul je in Nederland en in diverse andere Europese landen nieuwe afzetkanalen verwerven (acquisitie) en de relatie met bestaande contacten verstevigen. Gezien de directe relatie tussen vraag en aanbod bevind je je regelmatig in het buitenland. Je hecht grote waarde aan een periodiek en persoonlijk contact met je afnemers en in die gesprekken weet je feilloos die informatie te verzamelen die nodig is om snel en efficiënt in te spelen op de eventuele behoefte.

Jouw profiel:

- Voor deze dynamische en zelfstandige functie is het essentieel dat je een verkoper(ster) "pur sang" bent, die zowel nationaal als internationaal zaken kan doen op allerlei niveaus
- Een relatiebouwer en een betrouwbaar gesprekspartner met uitstekende contactuele eigenschappen
- Géén 9 tot 5 mentaliteit
- Nederlands, Duits en Engels zijn de handelstalen die je uitstekend beheerst. Frans en Spaans zijn een pre
- Gedrevenheid, scoringsdrang, alertheid en snelheid van handelen zijn voor deze functie absoluut belangrijk
- Productkennis van deze specifieke branche is een pre.
Je functioneert duidelijk op bachelor/master niveau
- Ondernemende, energieke, nieuwsgierige persoonlijkheid
- Commerciële 'drive'
- Sterk in onderhandelen en goed in luisteren
- Reizen (circa 25%) is onderdeel van je functie
- Moet stevig in zijn schoenen staan, stressbestendig

Aangeboden:

- Een zeer uitdagende functie in een dynamische en informele organisatie
- Uitstekende arbeidsvoorwaarden met een marktconform salaris
- Aantrekkelijke bonuscomponent
- Bij vaste aanstelling; representatieve auto en telefoon van de zaak
- De (junior) 'International Accountmanager' wordt door middel van 'training on the job' opgeleid
- Vast dienstverband

Solliciteren

Geïnteresseerd? Dan ontvangen wij graag je sollicitatie met uitgebreide CV. Deze kun je digitaal versturen naar: g.molnar@molpoly.nl