

Salesmanager bij abbGrowers

Locatie: Horst | Sales | Verpakken & Sorteren | Internationaal familiebedrijf

abbGrowers: dé specialist in blauwe bessen

Bij abbGrowers draait alles om blauwe bessen. Wat begon als een familiebedrijf, is uitgegroeid tot een internationale specialist in de blauwe bessenketen. We verbinden telers, klanten en consumenten wereldwijd door een korte en transparante keten. Vanuit onze moderne verpakkingshal in Horst sorteren en verpakken we jaarrond blauwe bessen van topkwaliteit. Dit doen we met bessen uit eigen teelt én in samenwerking met geselecteerde telers uit Europa, Afrika en Zuid-Amerika.

Om ons salesteam te versterken, zoeken we een **Salesmanager** die zorgt dat alleen de beste bessen bij onze klanten terechtkomen.

Onze nieuwe Salesmanager:

Misschien ben jij dat wel. Je bent klant- en servicegericht, een echte teamspeler en hebt de ambitie om samen met ons verder te groeien en doelstellingen te realiseren. Je krijgt energie van het verder vormgeven en optimaliseren van de salesafdeling in nauwe samenwerking met je collega's.

Je hebt een sterke drive om resultaten te behalen en weet commerciële doelstellingen te combineren met een blijvende focus op het belang van de klant. Jij begrijpt als geen ander dat "alleen ga je sneller, maar samen kom je verder". Met jouw positieve instelling weet je je goed in te leven in onze klanten en blijf je effectief functioneren in een dynamische en soms hectische werkomgeving.

Jouw verantwoordelijkheden

Je gaat abbGrowers ondersteunen met het uitbreiden van ons marktaandeel in de (internationale) markt van blauwe bessen, door het genereren van new business en het onderhouden van bestaande relaties.

- Informeren en adviseren van klanten en prospects via mail, telefoon en klantbezoek;
- Onderhouden van relaties met bestaande klanten. Acquisitie en initiëren van new business;
- Nauwe samenwerking met backoffice, keyaccount management en Sourcing;
- Contact met collega's binnen de organisatie over operationele zaken;
- Marktonderzoek verrichten en relevante marktontwikkelingen volgen m.b.t. vraag & aanbod;
- Klant issues vertalen naar commerciële oplossingen.

Met jouw kennis en scherp oog zorg je ervoor dat onze blauwe bessen altijd aan de hoogste standaarden voldoen.

Dit ben jij

Je hebt oog voor detail én behoudt het overzicht. Je begrijpt hoe essentieel klantgerichtheid en kwaliteit zijn binnen een versproductomgeving en werkt graag in een team waarin collega's elkaar scherp houden.

Ook bij hectiek of tijdsdruk blijf jij rustig. Je stelt de juiste prioriteiten en handelt daadkrachtig.

Jouw profiel

- MBO+/HBO werk- en denkniveau
- Je beschikt over een relevant en actief netwerk binnen de AGF-sector, Retail en groothandel (vereiste);
- Je hebt aantoonbare ervaring in de handel van zacht fruit en/of blauwe bessen;
- Je hebt affiniteit met versproducten.
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend in woord en geschrift; kennis van Duits en/of Spaans is een pré;
- Je hebt een positieve, energieke en proactieve werkmentaliteit;
- Je beschikt over sterke sociale en communicatieve vaardigheden.

Wat wij bieden

Werken bij abbGrowers betekent werken in een groeiend familiebedrijf waar kwaliteit en samenwerking voorop staan. Geen dag is hetzelfde. Samen zorgen we ervoor dat klanten jaarrond kunnen rekenen op de beste blauwe bessen.

- Een zelfstandige functie en ruimte voor groei.
- Een team van enthousiaste collega's in een informele en professionele werkomgeving.
- Een marktconform salaris en een solide pensioenregeling volgens de cao Groothandel Groente en Fruit.

Meer weten over abbGrowers? Bezoek onze website: www.abbgrowers.com

Ben jij onze nieuwe salesmanager?

Neem bij vragen contact op met Jos Aben, Commercieel directeur 06-831 68 936 of stuur je sollicitatie naar:

abbGrowers B.V.

Handelstraat 8
5961 PV Horst
hr@abbgrowers.com

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.