

SRG International is een internationale en dynamische handelsonderneming die staat als sterke brug tussen FMCG-fabrikanten en retailers. Waar het ooit in 1982 begon als een kleine speciaalzaak, heeft SRG International zich inmiddels ontwikkeld tot een grootschalige distributie- en merkpartner voor 's werelds grootste zoetwaren- en food merken.

Net zo belangrijk als onze relaties met externe partners, is die met onze eigen medewerkers. Zij vormen de ware kracht van SRG International en zorgen dat onze kernwaarden dagelijks tot leven komen. Als gewaardeerde medewerker word je altijd aangemoedigd om de beste versie van jezelf te zijn. Wij zijn een dynamisch team met veel ambitie, passie en hands-on mentaliteit. Zie jij jezelf het team van SRG International versterken?

Voor uitbreiding van ons team zijn wij op zoek naar een:

Accountmanager MENA + Azië (fulltime)

In onze internationale omgeving in een snel groeiende organisatie kom je te werken in een enthousiast team. In deze functie draag je zorg voor het genereren en onderhouden van nieuwe en bestaande contacten met internationale klanten. Deze klanten bevinden zich in een groot aantal non-Europese landen waaronder landen in het Midden-Oosten, Noord-Afrika en Azië.

Je bent verantwoordelijk voor de lange termijn relatie, omzetgroei en winstgevendheid van deze klanten. Daarbij weet je optimale verkoopprijzen, kwaliteit en strikte naleving van afspraken te bedingen.

Je volgt marktbevingen en bent continu op de hoogte van de ontwikkelingen. Intern onderhoud je goede contacten ten behoeve van een correcte en volledige administratieve afhandeling.

Ben jij communicatief vaardig, zowel mondeling als schriftelijk, pro actief, klantgericht en zorgvuldig en heb je een aantal jaren ervaring binnen de FMCG, dan biedt deze functie een geweldige kans in jouw commerciële carrière.

Wat bieden wij jou?

- Een dynamische en uitdagende functie (38 uur) met afwisselende taken en doorgroeimogelijkheden in een snelgroeiend internationaal bedrijf;
- Een aantrekkelijk salaris, afhankelijk van opleiding, ervaring en verantwoordelijkheden;
- Goede overige arbeidsvoorwaarden, waaronder (onder andere) een prestatieafhankelijke bonus, een goede pensioenregeling waarbij SRG voor 2/3 inlegt, een leaseauto, 27 verlofdagen per kalenderjaar (op fulltime basis), leeftijdsuren, alsmede de mogelijkheid om dagen bij te kopen;
- Een informele werkcultuur met ontwikkelingsmogelijkheden;
- Een lichte en moderne werkplek;
- Gezellige team activiteiten;
- Iedere maand een frietkar en wekelijks vers fruit;
- Een maandelijks sportschoolvergoeding;
- Een eigen sportruimte met tafeltennistafel en fitnessapparatuur.

Wat ga je bij ons doen?

Als accountmanager speel jij een essentiële rol in ons team MENA + Azië en draag je bij aan het succes van onze organisatie. Je bent verantwoordelijk voor het opbouwen en onderhouden van langdurige klantrelaties. Jouw inzet versterkt onze positie in de markt en is daarmee mede bepalend voor het succes van onze organisatie. Je takenpakket is veelzijdig en uitdagend en bestaat onder andere uit de onderstaande zaken:

- Je richt je op het aantrekken van nieuwe klanten en onderhouden van bestaande relaties in voornamelijk het Midden-Oosten en Azië.
- Je onderhandelt over contracten, prijzen en voorwaarden om de beste deals te sluiten met onze klanten;
- Je volgt marktontwikkelingen, klantbehoeften en voorraden op de voet en benut kansen voor upselling en cross-selling;
- Je deelt relevante klantinformatie met betrokken afdelingen, zoals verkoopcijfers, markttrends en productfeedback, met als doel het optimaliseren van het assortiment en introduceren van nieuwe producten die bijdragen aan klanttevredenheid;
- Je bezoekt klanten en neemt deel aan netwerkevenementen en beurzen om contacten te onderhouden en leggen en de positie van ons bedrijf te versterken;
- In samenwerking met je collega's van de verkoopbinnendienst creëer en beheer je offertes en de bijbehorende administratieve processen;
- Je signaleert en lost klantproblemen of klachten op in samenwerking met interne teams om de klanttevredenheid te waarborgen;
- Je coördineert de leveringen van de producten naar klanten, zodat alles tijdig en volgens afspraak geleverd wordt.

Wat breng jij mee?

- Je hebt een HBO werk- en denkniveau, bij voorkeur in de commerciële richting;
- Je hebt een aantal jaren relevante werkervaring in de FMCG sector;
- Je bent zelfstandig en analytisch ingesteld en je beschikt over aantoonbare commerciële vaardigheden;
- Je bent klant- en resultaatgericht en sterk in relatiemanagement. Plannen, organiseren en prioriteiten stellen, gaat je goed ook. Je weet snel te schakelen in een dynamische omgeving;
- Je bent bereid om te reizen. Je hebt ook kennis van en ervaring met diverse culturen;
- Je bent flexibel ingesteld qua werkuren;
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal zowel in woord als geschrift. Alle extra talen zijn een pré;
- Kennis van Microsoft Office pakket.

Solliciteren?

Denk jij dat jij de aangewezen persoon bent voor deze uitdaging binnen onze dynamische organisatie? Neem dan snel contact met ons op. Deze functie biedt een geweldige kans in jouw commerciële carrière en wij kunnen niet wachten om jou te leren kennen!

Stuur je sollicitatie, bestaande uit een up-to-date CV en een gerichte motivatie naar vacatures@srgi.eu onder vermelding van de vacaturenaam.

Kijk voor meer informatie over de organisatie op onze website www.srgi.eu.

Alle reacties worden vertrouwelijk behandeld.

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