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:

Sales Support medewerker

In deze internationale omgeving binnen onze snelgroeiende organisatie kom je te werken in een enthousiast en gedreven team van 9 personen. In deze functie word je verantwoordelijk voor het ondersteunen van de internationale account managers, voor wie jij samen met de andere Sales Support-medewerkers het aanspreekpunt bent wanneer de accountmanagers op reis zijn. Samen met de accountmanagers onderhoud en verdiep je bestaande klantrelaties. Daarnaast ga je actief op zoek naar nieuwe leads. Je rapporteert hierbij aan de manager.

Werkzaamheden in deze administratieve rol zijn onder andere het maken van offertes en rapportages, forecasting, het maken van productsheets en je collega's op de hoogte houden van lopende zaken. Intern onderhoud je goede contacten en schakel je met meerdere afdelingen om samen met de manager en de account managers de klanten relaties zo goed mogelijk in te vullen. Het voorbereiden van onder meer de productsheets is één van jouw taken.

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. Je kunt, afhankelijk van jouw ontwikkeling, binnen 2 jaar doorgroeien naar junior accountmanager.

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 een goede pensioenregeling waarbij SRG voor 2/3 inlegt, 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 maandelijkse sportschoolvergoeding;
- Een eigen sportruimte met tafeltennistafel en fitnessapparatuur.

Wat ga je bij ons doen?

Als Sales Supportmedewerker speel jij een essentiële rol in ons team en draag je bij aan het succes van onze organisatie. Je bent mede 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 in Europa en diverse exportlanden;
- Je bent een belangrijke schakel in de voorbereiding en opvolging van de afspraken die de accountmanagers hebben met 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 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 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 ook snel te schakelen in een dynamische omgeving;
- Je beheerst de Nederlandse én Engelse taal zowel in woord als geschrift. Een eventuele andere taal is een pré;
- Relevante werkervaring in de FMCG sector is 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.