

Onze opdrachtgever C. Meijer B.V. in Rilland is een familiebedrijf dat al sinds 1920 bestaat. De aardappelrassen van Meijer zijn terug te vinden in frites, chips en op de versmarkt. Het bedrijf heeft deelnemingen in UK, Spanje, Turkije en Polen. Duurzaamheid, vooruitstrevende ontwikkeling, kwaliteit en partnership in de supply chain staan hoog in het vaandel bij Meijer. De kwaliteit en waarde van de organisatie, producten en diensten zijn gebaseerd op de kennis, kunde en inzet van alle medewerkers. Optimale kwaliteit vraagt ook om passie. Medewerkers voelen zich -ieder op zijn of haar eigen specifieke terrein- sterk betrokken. Respect, innovatie, betrouwbaar, focus, en risico overwegend zijn termen die kenmerkend zijn voor de organisatie.

Vanwege de groeiende vraag naar de rassen van C. Meijer zijn wij op zoek naar een:

International Sales Manager

(standplaats: zuidwest Nederland)

Functieomschrijving

Samen met vier collega's in het sales team zorg je dat de klanten wereldwijd de juiste pootaardappelen volgens afgesproken condities krijgen. Naast afspraken over het fysieke product (ras, kwaliteit, maatverdeling, verpakking etc.) heb je ook aandacht voor het onderbrengen en uitbouwen van het areaal licentieteelt. Met gebruik van moderne communicatiemiddelen kan er veel vanuit Nederland gedaan worden. Voor het bezoeken van klanten en relaties ben je regelmatig op reis (70-80 dagen per jaar) en bezoek je diverse werelddelen. Je werkt nauw samen met collega's van de andere afdelingen om de verkoop optimaal te laten verlopen. Door de diversiteit aan contacten ben je goed op de hoogte van ontwikkelingen in de sector en heb je een actieve rol in het uitbouwen van de organisatie. De kernlanden van deze functie zijn China, India, Noord Amerika en bepaalde landen in Afrika. In sommige landen vindt nog duidelijk opbouw plaats. Pionieren, bouwen en zelfstandig ver op reis zijn moet daarom wel bij je passen. Je rapporteert aan de commercieel directeur.

Functie-eisen

Je hebt een afgeronde HBO- of WO opleiding en ervaring in een internationale sales functie in de agri/food sector. Kennis vanuit de akkerbouw, tuinbouw, of hieraan gerelateerde sectoren is een duidelijke pré. Je beschikt over uitstekende communicatieve vaardigheden en beheerst de Engelse taal goed. Meerdere talen is uiteraard een voordeel.

Wij zijn op zoek naar een ondernemende teamspeler die flexibel, reislustig en resultaatgericht is. Je weet je goed aan te passen binnen diverse culturen en denkt in oplossingen die bijdragen aan een duurzame relatie. Je weet signalen uit de markt om te buigen naar successen voor werkgever en klant.

Interesse?

Heb je belangstelling voor deze uitdagende en verantwoordelijke functie bij een professioneel en groeiend bedrijf in de agrisector?

Mail je brief met cv voor 17 januari naar: info@doornboswerving.nl

Doornbos Werving & Selectie BV
Postbus 168 8300 AD Emmeloord

Voor vragen of informatie:
Klaas Doornbos: tel 0527-698766 of 06-22235421

Kijk voor meer informatie over de organisatie op: www.meijer-potato.com