

Client Solutions Specialist New Business

Introductie

Wij zijn op zoek naar een nieuwe collega!

Over Selecta

Selecta Nederland is onderdeel van de Selecta Groep. In Europa zijn wij marktleider op het gebied van eten en drinken, 24/7, onbemand. Verspreid over 16 landen bedienen wij dagelijks 12 miljoen consumenten met onze onbemande F&B concepten. Binnen een snel veranderende markt leveren wij maatwerk facilitaire eet en drink oplossingen voor onze klanten. Dit doen wij onder andere samen met Starbucks, Albert Heijn to go, Lavazza en uiteraard ons eigen merk Pelican Rouge!

Over de functie

Als Client Solutions Specialist New Business maak je deel uit van het salesteam van Selecta. In deze functie rapporteer je aan de Business Development Director. Jij onderscheidt jezelf door creatieve koffie -en food concepten in de markt te zetten bij nieuwe klanten in Nederland. Als Accountmanager New Business bewerk je planmatig het marktsegment. Selecta is een stabiel bedrijf met een jarenlang trackrecord en kennis van de markt. Hierdoor is de organisatie bekend met de belangrijkste potentiële klanten. Je stelt hiervoor een new business accountplan op en maakt inzichtelijk welke acties en support nodig is om een gezonde salesfunnel te verzorgen. Je wordt daarbij op professionele wijze ondersteund met up-to-date tools en instrumenten zodat jij kan doen waar je energie van krijgt. Namelijk het doelgericht en gestaag opbouwen van je salesfunnel en hier succes uit halen! Hierbij ben jij expert en volwaardig gesprekspartner van een gevarieerde DMU (Facility, HR, Marketing, Finance, Management). Tijdens gesprekken weet jij de latente behoefte te achterhalen en de potentiële klant te "challengen" waarbij je optreedt als trusted advisor.

Over jou

Selecta is op zoek naar een sterke persoonlijkheid die gemakkelijk contacten legt op alle niveaus binnen een organisatie. Je bent gewend te werken op basis van targets en hebt commercieel bloed door je aderen stromen. Je bent communicatief vaardig en nieuwsgierig om alle relevante kennis op te doen bij jouw prospect of klant. Daarnaast heb je lef, ben je zelf startend en zelfstandig om de business verder uit te bouwen.

- Een afgeronde HBO opleiding;
- Minimaal 2 jaar relevante werkervaring in een B2B sales omgeving;
- Gevoel voor consultative selling en new business activiteiten;
- Competitief, gedisciplineerd en resultaatgericht ingesteld;
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.



Selecta biedt

Je maakt deel uit van een organisatie die continu in ontwikkeling is en waar met plezier wordt gewerkt aan innovatieve food & beverage concepten bij vooruitstrevende klanten. Selecta voorziet in een open en enthousiaste werkomgeving.

Daarnaast biedt Selecta:

- Een interessante functie met ruimte voor ondernemerschap en vrijheid
- Een marktconform salaris met een zeer aantrekkelijke bonusstructuur (60% base pay en 40% bonus)
- Auto, laptop en mobiele telefoon;
- Diverse opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden zoals de geaccrediteerde salestraining van Ray Leone;
- Ruimte voor doorgroei;
- Goede secundaire arbeidsvoorwaarden, waaronder collectieve kortingen (bijvoorbeeld op zorgverzekering), jaarlijks FISC Free belastingvoordeel en natuurlijk de perfecte kop koffie.

Interesse en solliciteren?

Heb je interesse én voldoe je aan het profiel? Dan zien wij jouw sollicitatie, voorzien van een up-to-date CV + een gerichte motivatie, graag tegemoet. Voor vragen over deze vacature kun je contact opnemen met Kyra de Vries HR Business Partner via +316-20413276 / kyra.devries@selecta.com.

