

We zijn op zoek naar een Accountmanager New Business om het Key-accountmanagement team te versterken.

Over Selecta

Selecta Nederland is onderdeel van de Selecta Groep. In Europa zijn we marktleider op het gebied van eten en drinken, 24/7, onbemand. Verspreid over 16 landen bedienen wij dagelijks 12 miljoen consumenten met hun onbemande F&B concepten.

Binnen een snel veranderende markt leveren wij maatwerk, facilitaire eet- en drinkoplossingen 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

- Je bent proactief bezig met ontwikkelen en actief beheren van lange termijnrelaties met zakelijke klanten (jaaronzet >500K) die van strategisch belang zijn.
- Het maken van uitgebreide voorstellen die inspelen op de behoeften van de klant en ervoor zorgen dat deze in overeenstemming zijn met de doelstellingen van het bedrijf.
- Up-to-date blijven over ontwikkelingen in jouw eigen vakgebied en dat van het account.
- Je bent in staat om zaken vanuit vogelvluchtperspectief te benaderen en het grotere plaatje te zien; je kunt deze visie bovendien moeiteloos overbrengen aan je klanten en relaties.
- Je houdt zicht op de gestelde KPI's en zorgt ervoor dat de gestelde sales doelen worden behaald.
- Feedback van klanten analyseren om verbeterpunten voor producten of diensten vast te stellen.
- Het opbouwen van sterke relaties met besluitvormers en het onderhouden van regelmatig contact om hun behoeften en uitdagingen te begrijpen.
- Het ontwikkelen en uitvoeren van verkoopstrategieën om de omzet en winstgevendheid te verhogen.

Over jou

In deze functie moet je beschikken over uitstekende communicatieve vaardigheden met een focus op het opbouwen van relaties met klanten. Je hebt een bewezen staat van dienst. Je bent in staat strategisch te denken en dit om te zetten in concrete actieplannen. Een goed begrip van supply chain management is essentieel in deze rol, evenals uitstekende analytische vaardigheden en onderhandelingscapaciteiten.



Daarnaast vragen wij;

- Een sterke affiniteit met de koffie branche en alle koffie gerelateerde producten
- Minimaal 5 jaar werkervaring als (KEY)accountmanager. Zeker een pre als je al ervaring op hebt gedaan in de foodsector.
- Professionele beheersing van de Nederlandse en Engelse taal is een must.
- 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 Romilda Vakkers, Regionaal Recruiter, + +31 627252862 of NL.Recruitment@selecta.com.

