

Client Solutions Specialist Existing Business – Field Mid

Introductie

Wij zijn op zoek naar een Field accountmanager - Client Solutions Specialist -. In deze rol ben jij verantwoordelijk voor het behouden en uitbreiden van onze dienstverlening binnen jouw klantenpakket en het behalen van de vastgestelde targets.

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

In de functie van Field Accountmanager houd jij je bezig met het behouden en uitbreiden van bestaande klanten in jouw regio én ben jij dé expert op het gebied van eten en drinken voor op de werkplek- of out of home omgeving. Ben je iemand die plezier haalt uit het volgende takenpakket? Dan willen we graag met je in gesprek gaan;

- Het planmatig bewerken van je klanten (jaaromzet >10K);
- Verantwoordelijk zijn voor het behouden en uitbreiden van onze dienstverlening binnen jouw takenpakketten, aanbestedingen schrijven behoort ook tot jouw takenpakket;
- Je identificeert, onderzoekt en definieert wat echt belangrijk is voor je klant om zo waarde toe te kunnen voegen met onze tailormade oplossingen.

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 streeft ernaar om vastgestelde targets maximaal te behalen.

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 accountmanagement;
- Gevoel voor need based selling 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 vast salaris met een zeer aantrekkelijke bonusstructuur volgens de Sales Incentive Plan;
- 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) 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 motivatiebrief, graag tegemoet. Voor vragen over deze vacature kun je contact opnemen met Romilda Vakkers, Regional Recruiter +31 627252862 of NL.Recruitment@selecta.com

