

## **Internationaal Traineeship Sales voor Afgestudeerden**

*Specialist in Klant Oplossingen! (Hybride werken)*

### **Introductie**

Wil jij graag deel uit maken van een innovatieve, internationale industrieleider en pionier in levensmiddelentechnologie? Een zeer interessant bedrijf dat jou traint in oplossingen in marktleiderschap en jou een transparant en spannend loopbaanontwikkelingsplan biedt?

Door je aan te sluiten bij Selecta Netherlands krijg je de kans om oplossingen te ontwikkelen voor cliënten. Selecta is een bedrijf met een KKR-portfolio, met in 2021 een omzet van ruim €1 miljard. Wij hebben baanbrekende en ambitieuze groeiplannen voor de komende 5 jaar en wij zouden het erg leuk vinden als jij daar deel van uit wilt maken.

### **Over Selecta**

Selecta biedt, als marktleider in Europa, koffieconcepten en fris, snack & fresh food oplossingen voor kantoor en onderweg. Samen met onze cliënten maken wij het verschil in koffiebeleving. We inspireren met aansprekende concepten, zoals Starbucks on te go, Lavazza en Pelican Rouge. Een goede kop koffie voor ieder moment.

### **Over de functie**

Interessant programma voor afgestudeerden, dat slimme, gedreven, energieke en naar succes hunkerende afgestudeerden de kans biedt om een lucratieve carrière te starten in onze klantoplossingen. Gedurende de eerste 6 maanden in deze rol krijg je de toonaangevende DiSC®-verkooptraining in de sector, die speciaal is vormgegeven om jou uit te rusten met de kennis en skills voor succesvolle oplossingen en strategieën, zodat je kunt voldoen aan de eisen van onze bestaande en potentiële klantenbestanden. Dit hoort bij de kern van wat wij elke dag doen – luisteren naar de behoeften van onze klanten en die begrijpen, en met ze samenwerken om ze de beste oplossingen te kunnen bieden.

Je leert over onze uitgebreide reeks aan oplossingen voor de toekomst. Samen met onze partnermerken (Starbucks, Nestlé, Zoegas, Lavazza, Mars, Red Bull, en nog vele meer) geven wij onze cliënten elke dag plezier. We hebben ongelooflijke merken in huis, zoals onze 150 jaar oude koffiebranderij genaamd Pelican Rouge en onze Foodies-oplossingen.

Als Europese onderneming willen wij jou ook de interessante kans bieden om andere markten en ondernemingen te leren kennen, onder meer in Nederland, Groot-Brittannië, Zweden, Spanje, Frankrijk, Noorwegen en Italië. Wij willen jou en ons bedrijf laten groeien, dus jou kennis



met de onderneming laten maken op een van onze 16 Europese markten is een belangrijk onderdeel daarvan.

- Boven de One Selecta-manier van werken en strategieën voor contact met klanten uitstijgen
- Een enthousiast voorbeeld zijn voor het halen van onze dagelijkse operationele doelstellingen en onze overtuigingen.
- Full focus op klant-engagement-management binnen onze CRM-systemen.
- Gedrevenheid om boven onze commerciële prioriteiten uit te stijgen – in ons geval: het winnen en onderhouden van nieuwe cliënten.
- Snel leren en nieuwe klanten winnen op basis van onze eersteklas behoefte-analyse.
- Het opbouwen en leveren van ten minste 2 succesvolle klantvoorstellen elke maand
- Het ontwikkelen van contacten en relaties met Ambassadeurs binnen Selecta voor elke individuele klant.
- Verantwoordelijk voor het verbeteren van NPS (net promoter score) binnen ons klantportfolio
- Zeker stellen dat elke klant een accountplan heeft
- Verantwoordelijk voor tijdige en accurate managementinformatie, zoals vereist door de onderneming
- Ondersteuning van je Client Solutions Leader voor het ontwikkelen van strategieën & tactieken waar nodig
- Het opbouwen van hechte relaties intern & het belichamen van de principes van Selecta
- Voorbeeldkennis van Selecta's Oplossingen-, Diensten-, Merken- en omzetmanagement
- Het uitvoeren van overige ad-hoc-taken of projecten binnen de Commerciële en Serviceteams van Selecta

## Over jou

We leven in een wereld met een hoog tempo en steeds weer veranderende behoeften, dus een culturele match is van doorslaggevend belang voor ons succes – onze medewerkers vormen de ruggengraat van onze onderneming. We zoeken naar individuen die onze kernwaarden omarmen:

- Die gedreven zijn om méér te doen en onze 'what else'-mindset na te leven. Nooit tevreden zijn met de status quo is ons motto.
- We willen kampioenen zijn die niets anders dan topprestaties willen leveren.
- Optimistisch (energiek & eager naar succes).
- Dynamisch (aanpassingsvermogen & 'out-of-the-box'-denken).
- Menselijk (authentiek & prettig in de omgang).
- Vermogen om pragmatisch en positief te denken over cliëntendiensten. Daagt uit tot nadenken & werkt op effectieve wijze samen met meerdere interne en externe aandeelhouders om oplossingen voor problemen te bedenken



- Zelfverzekerdheid, integriteit en motivatie, in combinatie met het vermogen om zich te houden aan strenge deadlines.
- Uitstekende communicatievaardigheden, in staat zijn om feedback op te nemen en het vermogen om ergens tegenin te gaan als dat nodig is.
- Uitstekende Excel- en PowerPoint-vaardigheden.
- Enthousiaste teamplayer die gedreven is om de handen uit de mouwen te steken en de principes van One Selecta te belichamen.

### **Selecta biedt**

- Een serieuze kans om aanzienlijke meerwaarde voor jou te creëren, plus bonusregelingen van wereldklasse.
- Een bedrijf dat jouw toekomst belangrijk vindt, jou voortdurend blijft coachen en onbeperkte toegang tot gratis versnelde scholing biedt.
- Bedrijfsauto en autovergoeding.
- Internationaal reizen als onderdeel van het programma voor afgestudeerden.
- Tot wel 25 vakantiedagen per jaar.
- Je maakt deel uit van iets fantastisch.

### **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 traineeship kun je contact opnemen met Kyra de Vries, HR Business Partner via +316-20413276 / [kyra.devries@selecta.com](mailto:kyra.devries@selecta.com).

