



International Accountmanager Retail

Kapelle 

40 uur per week 



Treat me like a dog

Over Nutripet

Nutripet is een onafhankelijk Nederlands familiebedrijf dat al bijna 25 jaar hoogwaardige private label snacks voor honden en katten ontwikkelt en verpakt. Vanuit de locatie in Zeeland bedient de organisatie grote supermarktketens en dierenspeciaalzaken in Nederland en de rest van Europa.

Met ongeveer 50 medewerkers beheert Nutripet het volledige productieproces in eigen huis, van de inkoop van grondstoffen en productontwikkeling tot de productie en verpakking van het eindproduct. Hierdoor garandeert de organisatie een constante kwaliteit, betrouwbare leveringen en maximale flexibiliteit richting haar klanten.

Werken bij Nutripet betekent werken binnen een hecht familiebedrijf waar de lijnen kort zijn en een open, directe en no nonsense cultuur centraal staat. Medewerkers krijgen veel verantwoordelijkheid en ruimte om met eigen ideeën en initiatief bij te dragen aan de verdere groei van de organisatie. Betrouwbaarheid staat daarbij altijd voorop. Omdat Nutripet produceert onder de merknaam van haar klanten, zijn kwaliteit, voedselveiligheid en een hoog serviceniveau essentieel.

Het familiebedrijf wordt inmiddels geleid door de tweede generatie, die met een duidelijke visie op de toekomst investeert in innovatie, productontwikkeling en de verdere groei van zowel de organisatie als haar medewerkers. Hierdoor combineert Nutripet de stabiliteit van een familiebedrijf met de ambitie van een groeiende internationale producent.

Meer informatie: <https://oknutripet.com/>



De functie in het kort

Jouw impact als International Accountmanager Retail

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor het onderhouden en verder uitbouwen van een internationale portefeuille met grote Europese Retail klanten.

De nadruk ligt op relatiemanagement en het opbouwen van langdurige samenwerkingen. Je verdiept je in de behoeften van klanten, vertaalt deze naar passende commerciële oplossingen en zorgt ervoor dat afspraken zowel voor de klant als voor Nutripet succesvol en winstgevend zijn.

Je bent het eerste aanspreekpunt voor jouw accounts en begeleidt strategische tendertrajecten en jaarlijkse contractonderhandelingen. Daarbij werk je intensief samen met interne afdelingen, zoals kwaliteit, productie en commerciële ondersteuning, om klanten optimaal te bedienen en een hoog serviceniveau te waarborgen.

Met jouw commerciële inzicht, sterke communicatieve vaardigheden en focus op duurzame relaties draag je bij aan de verdere groei van Nutripet en de tevredenheid van haar klanten.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Opbouwen en onderhouden van sterke relaties met bestaande en nieuwe internationale klanten;
- Uitbreiden van omzet bij bestaande accounts en zorgvuldig aangaan van nieuwe partnerships;
- Signaleren van ontwikkelingen in de markt en meedenken over groeikansen;

- Opstellen en opvolgen van offertes, contracten en prijsafspraken;
- Voorbereiden en voeren van (online en fysieke) klantgesprekken;
- Vertegenwoordigen van Nutripet op internationale beurzen;
- Nauwe afstemming met het interne team om klantverwachtingen waar te maken.

Jouw plek binnen de organisatie:

Je standplaats is het hoofdkantoor van Nutripet in Kapelle (Zeeland). Je maakt onderdeel uit van een compact salesteam, bestaande uit de Sales Manager, een andere Accountmanager en een medewerker Verkoop Binnendienst. Door de korte lijnen werk je dagelijks nauw met elkaar samen.

Je rapporteert aan de Sales Manager.

Hoewel je voornamelijk vanuit Kapelle werkt, ben je ook regelmatig onderweg om internationale klanten te bezoeken. Gemiddeld kun je uitgaan van één tot twee overnachtingen per maand. Daarnaast vertegenwoordig je Nutripet op twee tot drie internationale vakbeurzen per jaar.

Wat jij meebrengt

Je bent een commerciële relatiemanager die energie haalt uit het opbouwen en verder uitbouwen van langdurige klantrelaties. Je voelt je thuis in een informele organisatie met korte lijnen, waar samenwerking centraal staat en je veel schakelt met collega's van verschillende afdelingen. Je luistert goed, denkt in kansen en weet klantbehoeften te vertalen naar duurzame, commerciële oplossingen.

Verder breng je het volgende mee:

- HBO werk en denkniveau;
- Ervaring als Accountmanager binnen retail, FMCG of de foodsector;
- Ervaring met private label en langere salestrajecten is een pré;
- Een sterke focus op relatiebeheer en het verder uitbouwen van bestaande klanten;
- Strategisch inzicht en ervaring met prijsafspraken en contractonderhandelingen;
- Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal. Duits en/of Frans is een plus;
- Bereidheid om internationaal te reizen en enkele internationale beurzen per jaar te bezoeken.



Competenties zijn samenhangende gedragingen, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen die bepalen **hoe** iemand handelt in werksituaties.

Competenties waarop een kandidaat hoog scoort, gaan van nature makkelijker af. Een lage score betekent niet dat iemand ergens slecht in is of zich niet kan ontwikkelen. Het geeft vooral aan dat dit meer energie en tijd kost om goed te doen of vol te houden.

Gedragscompetenties

Ondernemerschap

Ondernemerschap gaat over het zien en benutten van kansen, initiatief nemen en ideeën omzetten in concrete acties.

Netwerken

Netwerken gaat over het makkelijk leggen van contact, het onderhouden van relaties en het benutten van die relaties om informatie uit te wisselen of samenwerkingen te realiseren.

Assertiviteit

Assertiviteit gaat over de mate waarin iemand zichzelf uitspreekt, initiatief neemt en invloed uitoefent in gesprekken en beslissingen.

Sociale invloed

Sociabiliteit gaat over de bereidheid en het gemak waarmee iemand sociaal contact aangaat en relaties onderhoudt.

Nieuwsgierigheid

Nieuwsgierigheid gaat over openstaan voor nieuwe ideeën, ervaringen en perspectieven, en de drang om nieuwe kennis op te doen.

Werken bij Nutripet: dit mag je verwachten

Werken bij Nutripet betekent dat je onderdeel wordt van een stabiel familiebedrijf dat volop investeert in de toekomst. Je krijgt veel verantwoordelijkheid, korte lijnen en de ruimte om een belangrijke bijdrage te leveren aan de verdere groei van de internationale retailklanten en de commerciële organisatie.

Daarnaast kun je rekenen op:

- Een bruto maandsalaris tussen € 5.000,- en € 6.000,- op basis van een fulltime dienstverband;
- Een passende variabele beloningsregeling, waarvan de invulling momenteel verder wordt uitgewerkt;
- 25 vakantiedagen en 11,5 roostervrije dagen op basis van een fulltime dienstverband;
- Leaseauto, laptop en telefoon van de zaak;
- Een goede pensioenregeling, waarbij Nutripet twee derde van de premie betaalt.

INTERESSE?

Neem contact op met Janneke van den Biggelaar via 06- 29 38 92 83 of jannekevandenbiggelaar@luke.nl

www.luke.nl

