



Accountmanager

Nederland + België

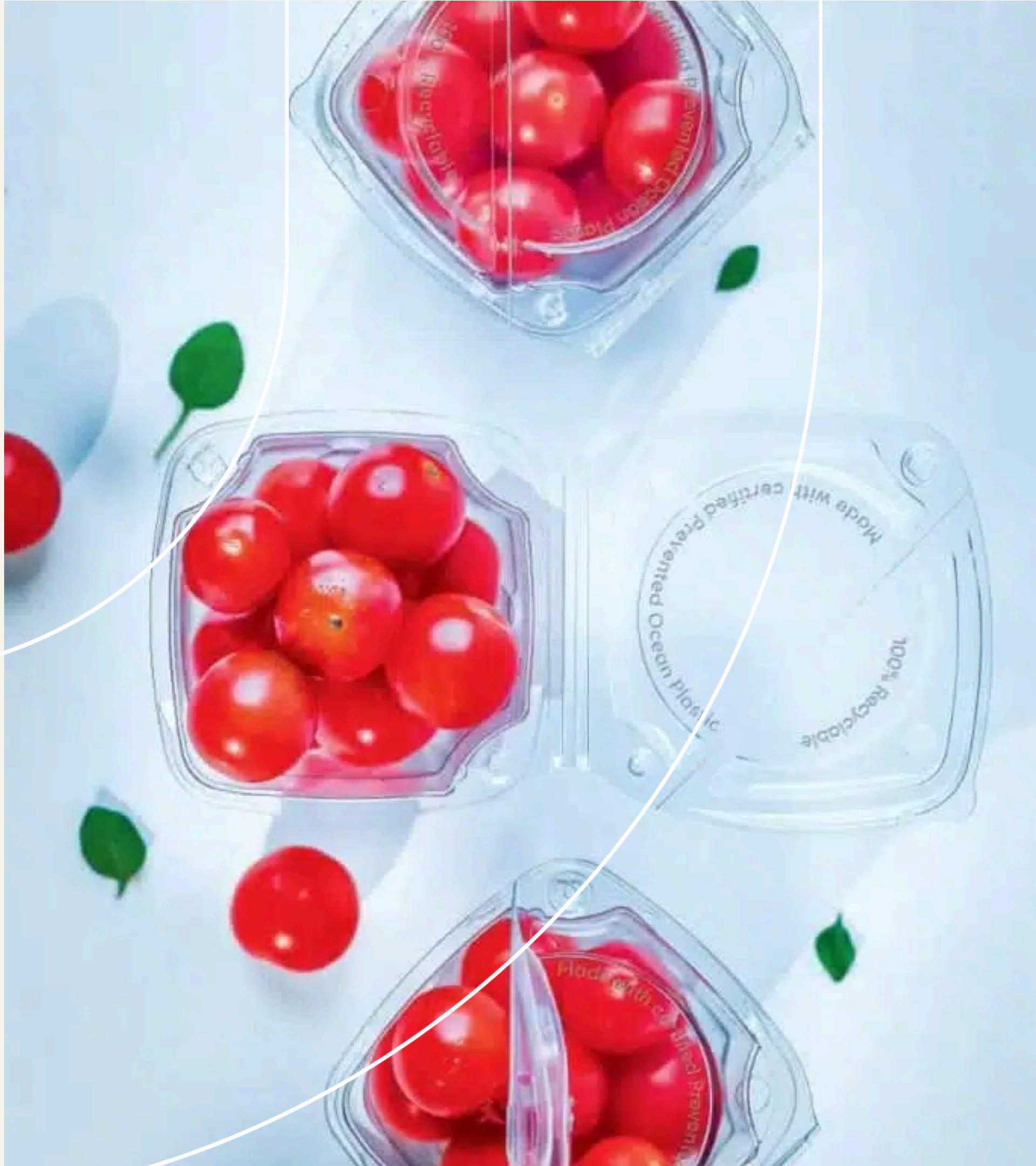


36-40 uur



*People
first.
Digital
first.*





Over Guillin

Guillin is een toonaangevende Europese specialist in voedselverpakkingen en al meer dan 50 jaar een vertrouwde partner voor de voedingsmiddelenindustrie. Vanuit een sterke focus op innovatie, duurzaamheid en voedselveiligheid ontwikkelt en produceert de organisatie verpakkingsooplossingen voor onder andere AGF, retail, foodservice en de voedingsindustrie.

Als onderdeel van de Franse Groupe Guillin, met meer dan 3.000 medewerkers en ruim 20 productielocaties verspreid over Europa, combineert Guillin Nederland de slagkracht van een internationale marktleider met de betrokkenheid en korte lijnen van een lokale organisatie. Vanuit het Nederlandse kantoor wordt de Benelux-markt bediend door een compact en ondernemend team dat dicht op de klant zit en snel kan schakelen.

Wat Guillin onderscheidt, is de voortdurende investering in duurzame innovaties. Het assortiment bestaat uit verpakkingen die volledig recyclebaar, herbruikbaar of composteerbaar zijn en bijdragen aan een circulaire toekomst, zonder concessies te doen aan kwaliteit of voedselbescherming.

Ondanks haar sterke marktpositie blijft Guillin volop groeien. Medewerkers krijgen veel verantwoordelijkheid, ruimte voor eigen initiatief en de kans om mee te bouwen aan de verdere uitbreiding van de organisatie. De informele cultuur, ondernemende mentaliteit en focus op langdurige klantrelaties maken Guillin een organisatie waar prestaties, samenwerking en persoonlijke ontwikkeling hand in hand gaan.

Meer weten? Zie: www.groupeguillin.fr

De functie in het kort

Jouw impact als Accountmanager

Als Accountmanager bij Guillin krijg je de kans om jezelf te ontwikkelen tot een succesvolle buitendienst Accountmanager. Je bouwt aan duurzame klantrelaties, adviseert klanten over de juiste verpakkingsopties en speelt een belangrijke rol in het verder uitbouwen van de markt. Met een gedegen inwerktraject leer je de organisatie, producten en klanten van binnenuit goed kennen, waarna je de verantwoordelijkheid krijgt over een eigen klantenportefeuille.

Jouw verantwoordelijkheden:

- Je bent verantwoordelijk voor de orderverwerking en hebt dagelijks contact met klanten, transporteurs en de internationale fabrieken;
- Je ondersteunt de Head of Sales bij het maken van offertes, presentaties en calculaties;
- Je vraagt samples aan bij de fabrieken en zorgt dat deze bij de juiste klanten terechtkomen, eventueel door ze zelf langs te brengen;
- Je fungeert als eerste aanspreekpunt voor klanten en bouwt een sterke relatie met hen op;
- Na de inwerkperiode neem je geleidelijk klanten over en ga je zelfstandig de buitendienst in om relaties te beheren en uit te bouwen.

Bij Guillin stap je in een no-nonsense familiebedrijf waar je snel verantwoordelijkheid krijgt, zelf kansen pakt en direct ziet wat jouw werk oplevert

Jouw plek binnen de organisatie:

Je maakt deel uit van het salesteam voor de divisie Groente & Fruit en rapporteert direct aan de Head of Sales.

Wat jij meebrengt

Je bent iemand die niet stilzit en kansen zelf creëert. Commercieel, energiek en niet bang om de telefoon te pakken. Je neemt verantwoordelijkheid en wilt jezelf ontwikkelen naar een steeds zelfstandiger rol, waarin je klanten adviseert en relaties verder uitbouwt.

Daarnaast herken je jezelf in het onderstaande:

- Hbo werk- en denkniveau;
- Circa 2 tot 3 jaar commerciële werkervaring, bij voorkeur in een B2B-omgeving;
- Commerciële drive en de ambitie om jezelf verder te ontwikkelen binnen accountmanagement;
- Goede beheersing van Nederlands en Engels;
- Extra talen zoals Frans, Spaans of Italiaans zijn een pré.



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.

Gedragcompetenties

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.

Nieuwsgierigheid

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

Verantwoordelijkheidsgevoel

Verantwoordelijkheidsgevoel gaat over het bewust oppakken van taken en plichten, ook wanneer dat verder gaat dan het eigen takenpakket.

Sociale invloed

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

Werken bij Guillin: dit mag je verwachten

Guillin biedt een dynamische en informele werkomgeving waar je de kans krijgt om jezelf te ontwikkelen tot een volwaardig salesprofessional. Je krijgt veel vrijheid, verantwoordelijkheid en de mogelijkheid om door te groeien. De combinatie van een internationale omgeving en een hecht team maakt dit een unieke werkplek.

Daarnaast bieden zij:

- Competitief salaris met groeipotentieel;
- Een bonusregeling;
- Een persoonlijk ontwikkeltraject richting een zelfstandige buitendienstrol, inclusief leaseauto;
- 25 vakantiedagen;
- Laptop en mobiele telefoon;
- Een internationale werkomgeving met de mogelijkheid om fabrieken en beurzen te bezoeken;
- Een hecht en gemotiveerd team dat samen voor het beste resultaat gaat.

INTERESSE?

Neem contact op met Isa van Houtum via 06-38168526 of isavanhoutum@luke.nl

www.luke.nl

