



Accountmanager

Arnhem 

40 uur per week 



*People
first.
Digital
first.*



Over Hoogwegt

Onze opdrachtgever Hoogwegt is de grootste private handelsonderneming ter wereld in zuivel- en plantaardige producten en voedingsingrediënten. Al sinds de oprichting in 1965 is Hoogwegt een pionier binnen de internationale voedingsindustrie. Met een sterk wereldwijd netwerk, ruim 60 jaar ervaring en een toegewijd team van 475 medewerkers, realiseert het bedrijf een jaaromzet van circa 4 miljard euro.

Hoogwegt onderscheidt zich door meer te bieden dan alleen hoogwaardige producten. Dankzij hun diepgaande marktkennis, efficiënte logistieke oplossingen en op maat gemaakte risicomanagementdiensten, voegt Hoogwegt échte waarde toe aan de keten van haar klanten in meer dan 130 landen.

Binnen Hoogwegt speelt de Business Unit Dairy Ingredients een leidende rol. Deze unit is gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie en internationale handel van melkeiwitten en andere zuivelingrediënten. Met een sterke aanwezigheid in 65 landen ondersteunt zij klanten wereldwijd in het realiseren van groei, kwaliteit en innovatie.

Hoogwegt combineert vakmanschap met visie en levert daarmee een belangrijke bijdrage aan een duurzame voedseltoekomst, waarin zowel zuivel als plantaardige alternatieven een sleutelrol vervullen.

Meer informatie over Hoogwegt? Bezoek www.hoogwegt.com



De functie in het kort

Jouw impact als Head of Accountmanager

Als Accountmanager Dairy Ingredients bij Hoogwegt ben je verantwoordelijk voor de in- en verkoop van hoogwaardige zuivelingrediënten op internationale markten. Je bouwt aan langdurige klantrelaties, signaleert commerciële kansen en vertaalt marktontwikkelingen naar slimme handelsstrategieën. In nauwe samenwerking met collega's uit onder andere technologie en logistiek creëer je optimale samenwerkingen met klanten en leveranciers. Zo lever je een directe bijdrage aan de groei en positie van Hoogwegt als wereldwijde marktleider in dairy ingredients.

Inhoud van de functie

- Verantwoordelijk voor de internationale in- en verkoop van zuivelingrediënten, blends en gerelateerde grondstoffen;
- Onderhouden en uitbouwen van klantrelaties wereldwijd, met focus op duurzame, langdurige samenwerkingen;
- Signaleren van commerciële kansen en vertalen van marktontwikkelingen naar concrete handelsstrategieën;
- Genereren van new business en actief betreden van nieuwe markten of regio's;
- Beheren van contracten, prijsonderhandelingen en afstemmen van leveringscondities;
- Sparren met interne teams, waaronder technologie, kwaliteit en logistiek, voor het opstellen van haalbare en concurrerende aanbiedingen;
- Reizen naar klanten en leveranciers voor relatiebeheer en marktonderzoek (internationaal);
- Zorgdragen voor een optimale balans tussen klantbehoefte, marges en leverbetrouwbaarheid;

De bedrijfscultuur wordt omschreven als:
"Een omgeving waarin innovatie wordt aangemoedigd—goede ideeën kunnen direct worden opgepakt"

- Analyseren van markt- en prijsontwikkelingen en vertalen naar acties en adviezen;
- Actief bijdragen aan teamdoelstellingen, samenwerking en kennisdeling binnen de Business Unit Dairy Ingredients;
- Werken met (interne) systemen voor orderverwerking, forecast, volumes en prijsopbouw.

Jouw plek binnen de organisatie

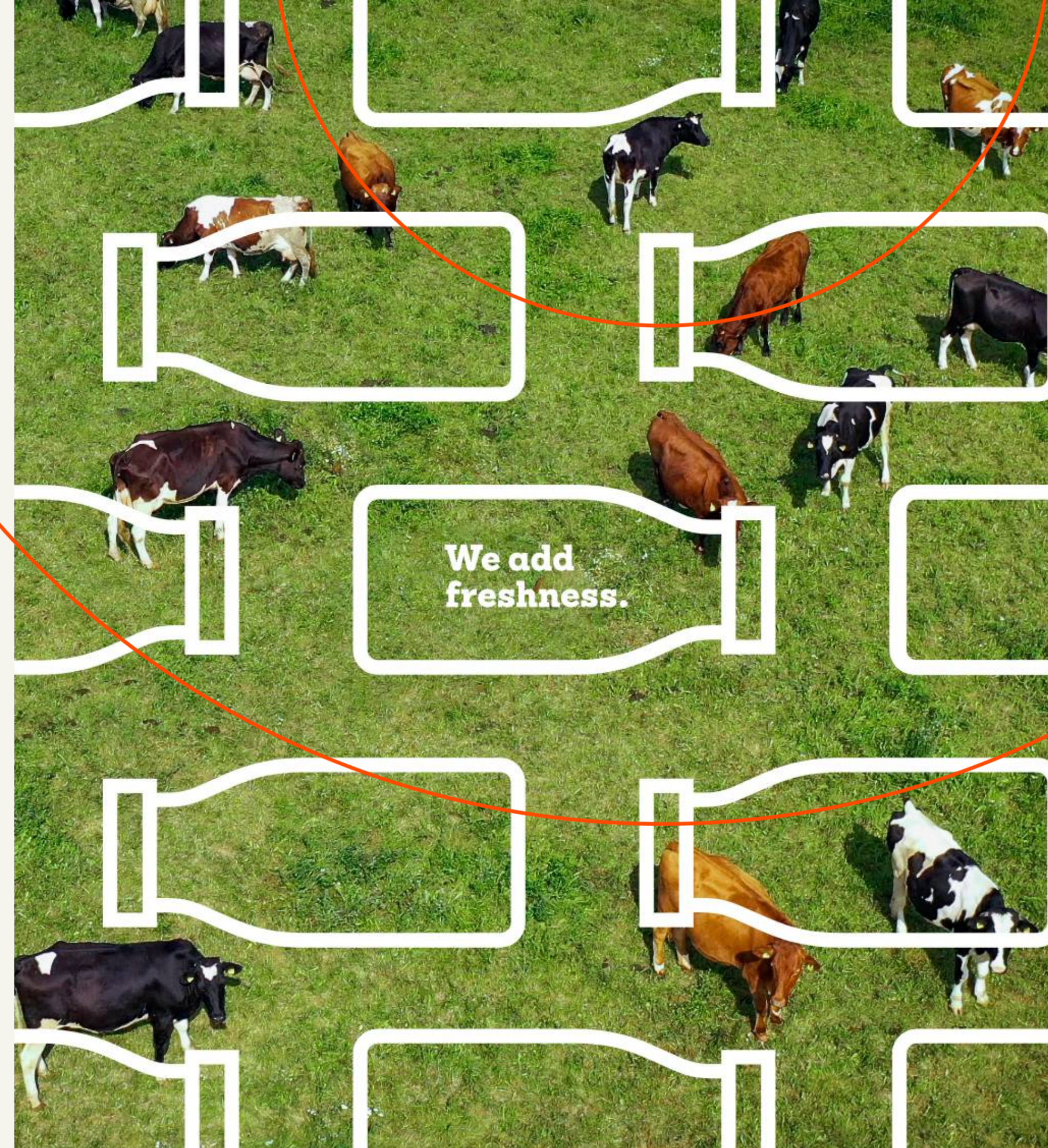
In deze rol kom je terecht in een team van 10 fte en rapporteer je aan de Commercieel Directeur Ingredients. Je werkt vanuit de standplaats Arnhem en reist met enige regelmaat naar je internationale klanten.

Wat jij meebrengt

Hoogwegt is op zoek naar een zelfstandige, resultaatgerichte en betrokken collega. Een professional die het prettig vindt om nauw samen te werken en weet te motiveren en inspireren. Je ziet kansen en weet die om te zetten naar structurele oplossingen.

Verder kan jij je vinden in de onderstaande eisen:

- Afgeronde hbo of wo opleiding;
- Ervaring tussen de 1 en 5 jaar in een vergelijkbare rol bij voorkeur in een B2B omgeving in de FMCG;
- Je hebt een bewezen track record in de verkoop;
- Je bent communicatief vaardig in het Nederlands en Engels zowel in woord als in geschrift;
- Bereidheid om internationaal te reizen;
- Je hebt ervaring met het werken met een CRM systeem;
- Je werkt nauwgezet, hebt oog voor detail, een groot verantwoordelijkheidsgevoel en zet door totdat zaken zijn afgerond.



Resultaatgebieden beschrijven **wat** iemand moet doen om succesvol te zijn in de functie.

Competenties beschrijven **hoe** de resultaten, met vereist gedrag, behaald kunnen worden.

Resultaatgebieden | Wat

Advies

Resultaat: oplossing van problemen die aan de behoeften van belanghebbenden beantwoordt. Te realiseren door: het verschaffen van informatie over aanpak van problemen vanuit specifieke kennis, vaardigheden of ervaring.

Verkoop

Resultaat: maximalisering van financieel rendement. Te realiseren door: het leveren van diensten tegen een vastgestelde of overeengekomen prijs en randvoorwaarden.

Relaties

Resultaat: zakelijk voordeel aanwijsbaar toe te schrijven aan persoonlijke contacten met anderen. Te realiseren door: het opbouwen en onderhouden van contacten met collega's, klanten en/of vertegenwoordigers van organisaties.

Gedragcompetenties | Hoe

Netwerken

Het opbouwen van relaties en netwerken die van pas komen bij het realiseren van doelstellingen. Informele netwerken effectief aanwenden om zaken voor elkaar te krijgen.

Ondernemerschap

Signaleren en zakelijk afwegen van kansen in de markt zowel voor bestaande als nieuwe producten/diensten; risico's aangaan teneinde zakelijk voordeel te behalen.

Overtuigingskracht

Proberen anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en trachten instemming te verkrijgen door gebruik te maken van juiste argumenten en methode.

Resultaatgerichtheid

Het actief gericht zijn op het behalen van resultaten en doelstellingen en de bereidheid om in te grijpen bij tegenvallende resultaten.

Kwaliteitsgerichtheid

Hoge eisen stellen aan kwaliteit van producten en diensten en daar naar handelen.

Werken bij Hoogwegt: dit mag je verwachten

Je komt terecht in een ambitieuze organisatie, waar samenwerken hoog in het vaandel staat. Binnen Hoogwegt heerst er een informele en open cultuur, waar ze focussen op ontwikkeling en persoonlijke groei.

Daarnaast bieden ze de volgende arbeidsvoorwaarden:

- Marktconform salaris;
- Werkweek van 37,5 uur;
- Bonusregeling;
- 8% vakantiegeld;
- 25 vakantiedagen met de mogelijkheid om er 5 bij te kopen;
- Laptop en telefoon van de zaak;
- Uitstekende pensioenregeling;
- Een uitdagend sportprogramma met bootcamp, hardlopen of yoga onder professionele begeleiding;
- Een ideale locatie in een modern kantoor tegenover Centraal Station Arnhem, perfect bereikbaar met het openbaar vervoer;
- Je krijgt tal van mogelijkheden voor persoonlijke groei en ontwikkeling, met specifieke trainingen en opleidingen die zijn afgestemd op jouw functie en ambities.

INTERESSE?

Neem contact op met Daniëlle via
+ 31 6 50010025 of daniellevangaal@luke.nl

www.luke.nl

