



# Accountmanager



Nederland + België

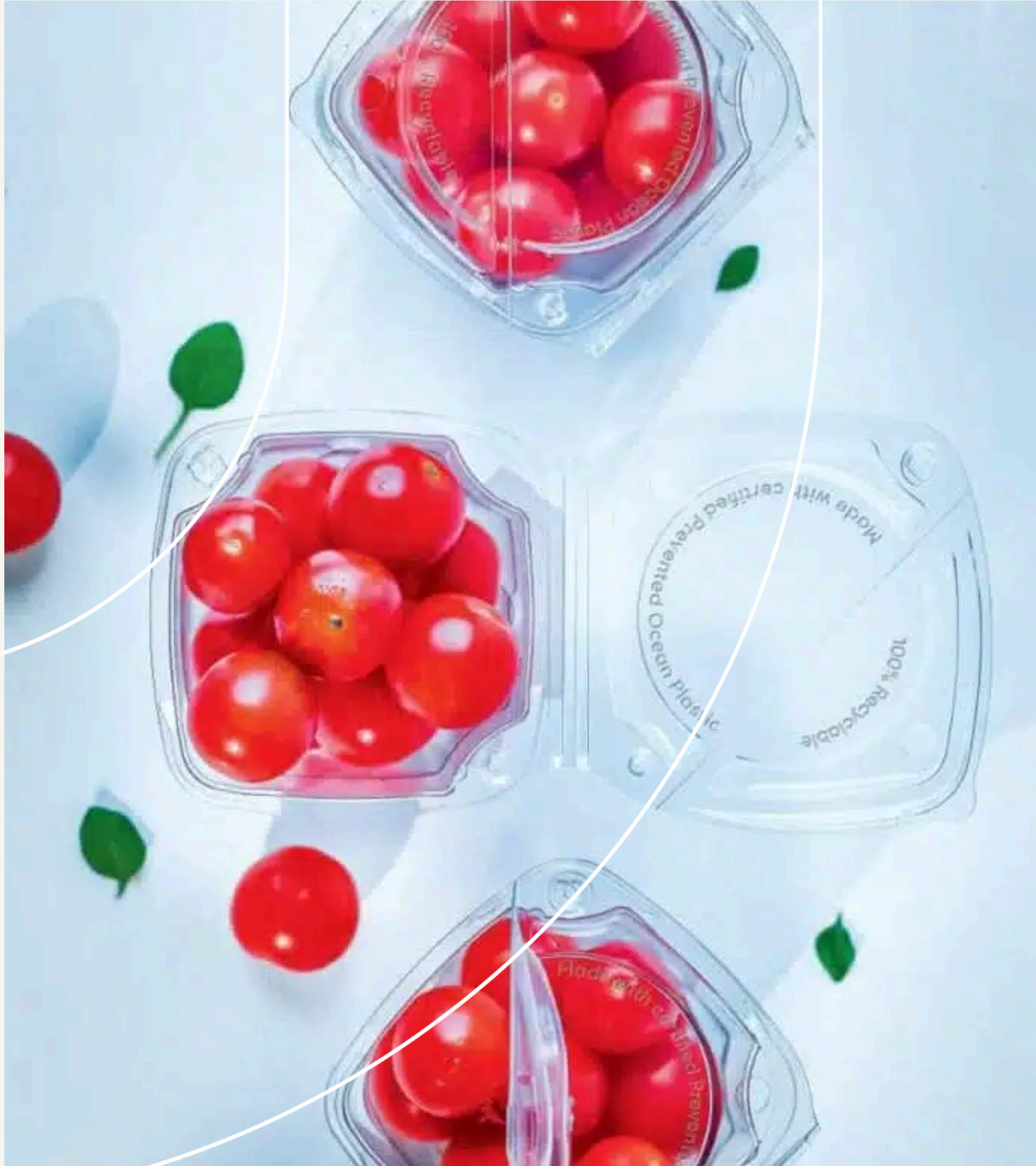


36-40 uur



*People  
first.  
Digital  
first.*





## Over Guillin

Guillin Nederland B.V. is onderdeel van de Franse Groupe Guillin (Europees marktleider, 3000 fte's) en produceert kunststof verpakkingen voor de voedingsmiddelenindustrie. Om te beantwoorden aan de vraag van alle bedrijven in de levensmiddelensector (traditionele handel, retail, grootwinkelbedrijven en out-of-home segment) heeft Guillin een efficiënte strategie ontworpen: het bedrijf vervaardigt standaard en klant specifieke verpakkingssortimenten, die zijn uitgedacht, ontworpen en vervaardigd op grond van de specifieke behoeften en vereisten van elk segment. Vanuit het retailkanaal is heel Nederland feitelijk (on)bewust bekend met de producten van Guillin.

De producten zijn recyclebaar, 100% herbruikbaar of 100% composteerbaar en het hele jaar door uit voorraad leverbaar. Onder de segmentatie ALTER ECO RECYCLE, ALTER ECO RE-USE of ALTER ECO BIO zijn al deze verpakkingsopties innovatief, verantwoord en garanderen ze de veiligste bescherming van jouw voedsel.

Ondanks haar stevige positie op de Nederlandse markt heeft Guillin Nederland verdere groeiplannen voor de komende jaren.

Meer weten? Zie: [www.groupeguillin.fr](http://www.groupeguillin.fr)



## De functie in het kort

### **Jouw impact als Accountmanager**

Als Accountmanager bij Guillin ben jij een commercieel talent met de ambitie om door te groeien tot een succesvolle buitendienst Accountmanager. In deze rol start je op de binnendienst als de rechterhand van de Head of Sales. Je leert de producten, de markt en de klanten van binnenuit kennen. Je bent de spil in het web die zorgt voor een vlekkeloze orderverwerking, klantcontact en ondersteuning van de sales.

Dit is dé kans om je te ontwikkelen tot een volwaardige salesprofessional in de AGF-sector. Na een gedegen inwerkperiode, waarin je alle productkennis en processen meester maakt, groei je door naar de buitendienst. Je krijgt de verantwoordelijkheid over eigen klanten en bouwt relaties verder uit.

### **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 stil zit en kansen zelf creëert. Commercieel, energiek en niet bang om de telefoon te pakken. Je denkt vooruit, pakt verantwoordelijkheid en hebt de duidelijke ambitie om door te groeien naar een buitendienstrol waarin je je eigen klanten runt.

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 ambitie om door te groeien naar buitendienst
- 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.

## 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.

### **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;
- Doorgroeimogelijkheden naar een buitendienstfunctie met een 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 Claudia van Dijk via 06-38168526 of [claudiavandijk@luke.nl](mailto:claudiavandijk@luke.nl)

**[www.luke.nl](http://www.luke.nl)**

