



Delinuts en noten zijn al jaren onlosmakelijk met elkaar verbonden. Delinuts is echter veel meer dan alleen noten. Het bedrijf is naast noten ook dé specialist op het gebied van pinda's, Zuidvruchten en rijstcrackers. Vanuit deze expertise is het assortiment uitgebreid met diverse aanverwante artikelen. Wat te denken van zaden en pitten, de heerlijkste chocoladeproducten, gedroogd fruit en groente- en fruitchips? Het bedrijf volgt de markttrends op de voet en is continu bezig met de ontwikkeling van nieuwe, innovatieve producten en verpakkingen.

Delinuts staat bekend als betrouwbare en deskundige organisatie met een verrassende en gevarieerde productlijn. Van over de hele wereld worden de allerlekkerste producten geïmporteerd, met uiterste zorg geselecteerd en onderworpen aan strenge kwaliteitseisen. Delinuts is gecertificeerd volgens BRC, IFS en SKAL. De meer dan 500 kwalitatief hoogwaardige producten uit het vaste assortiment, aangevuld met 1.000 klant specifieke producten, worden niet alleen aan klanten in Nederland geleverd, maar gaan heel Europa door.

Ter versterking van onze organisatie zoeken wij een collega voor de vacature:

Area Export Manager (40 uur p.w.)

Als Area Export Manager ben je enthousiast en gedreven in het behalen van omzet- en margedoelstellingen voor een divers klantportfolio. In deze rol ben je de regisseur van het volledige verkoopproces. Je adviseert o.a. klanten en prospects op gebied van ons productassortiment, toepassingsmogelijkheden, trends en ontwikkelingen.

Je hebt dagelijks contact met klanten binnen Europa, waarbij je werkt aan het onderhouden van een goede klantrelatie, mooie omzetkansen signaleert en goede salesresultaten realiseert.

Oog hebben voor het belang van de klant gaat bij jou hand in hand met het realiseren van commercieel succes. Jouw gevoel voor ondernemerschap brengt je naar jouw klanten in het buitenland, waarbij je ze professioneel informeert over de laatste (product) ontwikkelingen van Delinuts en omzetkansen genereert voor bestaande en nieuwe producten. Kortom een dynamische baan waar geen dag hetzelfde is!



Wat ga je doen

- Proactief aanbieden van producten bij klanten en prospects waarbij je onderzoek doet naar nieuwe sales kansen bij de betreffende klant;
- Door middel van acquisitie het klanten- en omzetaandeel in jouw rayon verder uitbouwen;
- Uitbrengen en opvolgen van offertes binnen de gestelde deadlines;
- Productadvies geven aan bestaande en nieuwe klanten;
- Maken van prijsafspraken en afstemmen over haalbare deadlines met de klant;
- Maken van calculaties en indienen van mixaanvragen;
- Periodiek bezoeken van de klanten in jouw regio;
- Monitoren van verkoopdata zoals marktinfo, concurrentieprijsen en relevante informatie van de klant;
- Participeren in promotionele activiteiten zoals klant- en beursbezoek in binnen- en buitenland;
- Realiseren van de doelstellingen op gebied van afzet, omzet en winstgroei;
- Opstellen en bijhouden van diverse rapportages.

Wat we graag in jou zien

- Afgeronde opleiding in commerciële richting;
- HBO werk- en denkniveau;
- Aantal jaren relevante werkervaring in soortgelijke branche (FMCG);
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, zowel mondeling als schriftelijk;
- Klant- en resultaatgericht, proactieve houding en goede communicatieve vaardigheden.

Wij bieden

- Een afwisselende, dynamische en uitdagende functie binnen een groeiende en onderscheidende handelsonderneming;
- Een goed salaris en uitstekende primaire- en secundaire arbeidsvoorwaarden;
- 25 vakantiedagen (o.b.v. fulltime dienstverband);
- Informele sfeer waar ruimte en aandacht is voor ontwikkeling.

Ons kantoor bevindt zich in Ede, Gelderland.

Spreekt jou dit aan? Stuur dan jouw cv mét motivatiebrief naar Fabienne Sluijs (HR), fabienne.sluijs@delinuts.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

