

Account & New Business Development Manager

Wil jij onderdeel zijn van een groeiend bedrijf en met jouw sales skills een impact kunnen maken op een gezondere en betere wereld?

Bij Joannusmolen werken wij samen aan een iets mooiere en gezondere wereld. Wij geloven dat ondernemen en consumeren prima samen gaan met mooie idealen. Het samen werken aan constante verbetering en innovaties in vooral onze geëxtrudeerde snacks categorie staan hoog op de agenda. Het team van Joannusmolen bestaat uit een groep van enthousiaste, diverse mensen die allemaal een belangrijke bijdragen leveren aan onze missie. Iedereen heeft haar unieke kwaliteiten en krijgt de volledige ruimte om aan ondernemerschap, eigenaarschap, impact en vertrouwen te bouwen. En dit zorgt voor werkplezier en verbinding.

Ter voorbereiding van ons Sales team zijn wij op zoek naar een Accountmanager / New Business Development Manager. Zie jij jezelf binnen deze rol uitblinken en denk jij een aanvulling te zijn door je jong van geest mentaliteit, nieuwsgierigheid, tikkeltje eigenzinnigheid, gedrevenheid en uiteraard jouw sales skills? Dan hebben wij voor jou een mooie match!

De functie

- Realiseren van de commerciële verkoopdoelstellingen door het ontwikkelen van het salesplan, -strategieën en –projecten om deze vervolgens te implementeren
- Bewaken van de omzet en marges
- Optimaliseren en professionaliseren van het sales funnel proces met als doel een efficiëntere en meer voorspelbaar verkoopproces
- Verantwoordelijk voor de beoordeling van diverse business cases en zorgdragen dat de juiste opvolging gegeven wordt binnen het sales team
- Uitbreiden van het klantportfolio, bouwen van (internationale) duurzame relaties en het managen van complexe verkooptrajecten
- Omzetten van standaardproducten en -diensten naar een op de klant afgestemde oplossing
- Het aansturen, coachen en motiveren van het commerciële binnendienst team
- Analyseren van de markt, kansen en bedreigingen signaleren en hier tijdig de juiste acties op ondernemen
- Het inzichtelijk maken van de processen bij de klant in de value en supply chain
- Rapporteert aan de Commercieel Directeur

Jouw profiel

- In het bezit van een afgeronde commerciële hbo-opleiding
- Je denkt in mogelijkheden, bent gedreven, klantgericht en sterk in communicatie
- Je hebt al een redelijk goed netwerk binnen (internationaal) retail en/of B2B, of kan dit snel uitbouwen
- Je krijgt anderen goed mee en je hebt ruime ervaring met het aansturen en het in haar kracht zetten van een team
- Je krijgt energie van het doorvoeren van vernieuwing en je bezit de capaciteiten welke nodig zijn om collega's op basis van vertrouwen te enthousiasmeren
- Ervaring met de snack categorie is een plus
- Beheersing van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift

Interesse?

Is deze functie echt iets voor jou? Dan wordt het tijd dat we elkaar ontmoeten! Stuur dan vandaag nog je CV met motivatiebrief, onder vermelding van de vacaturenaam, ter attentie van Kim van Meel naar kvanmeel@joannusmolen.nl