



"Food Lovers since 1982"

Commerciële Business Partner Binnendienst – 40 uur per week

Werknemers zijn trots op Joannusmolen. Het bedrijf wordt ervaren als eerlijk, betrouwbaar en respectvol. Het samen werken aan constante verbetering, innovaties en vernieuwing met betrekking tot gezondere voeding en snacks staat hoog in het vaandel. Dit uit zich in een ambitieuze, bevlogen organisatie die staat te trappelen om te groeien en zo grotere impact te hebben op actuele thema's zoals duurzaamheid en een gezondere lifestyle voor jong & oud.

Wil jij onderdeel zijn van ons groeiend bedrijf en met jouw commerciële support talenten een impact kunnen maken op een gezondere en betere wereld?

Ter uitbreiding van ons Sales team zijn wij op zoek naar een Commerciële Business Partner Binnendienst. Zie jij jezelf binnen deze rol uitblinken en denk jij een aanvulling te zijn door je aanpakkersmentaliteit, je vermogen om de klant centraal te stellen, nieuwsgierigheid, nauwkeurigheid, gedrevenheid en uiteraard jouw sales skills? Lees dan verder en neem contact met ons op voor een kennismaking!

De functie:

- **Account Planning:** Het verzorgen van de dagelijkse orderverwerking en facturatie van bestaande klanten, de klanten forecast en orderstatus ten behoeve van de productieplanning. Ook zal je toezien en bijhouden dat klanten op tijd en volledig uitgeleverd worden;
- **Contract & Offertes:** Het voorbereiden en aanleveren van offertes (prijzen, aflevercondities, logistieke informatie, minimale afnames), product informatie sheets en contracten (controleren kredietwaardigheid van de klant). In overleg met de Commercieel Directeur verstuur je deze offertes, product informatie sheets en contracten en volg je dit nauw op. Ook draag je zorg voor het managen van lopende contracten zodat sales mogelijkheden worden geoptimaliseerd en bedrijfsrisico's worden vermeden;
- **Sales Support & Stakeholder Management:** eerste aanspreekpunt voor en schakel met de klant en/of interne organisatie met betrekking tot klant gerelateerde onderwerpen, het versturen van productsamples en pakketten naar klanten, het inkopen van kantoorbenodigdheden en het representeren van Joannusmolen voor bezoekers. Voor onze A-accounts ga je nog een stap verder en ben jij voor hen de dagelijkse go-to-partner;
- **Rapportages & Analyses:** Verzamelen en verzorgen van data zodat management en andere stakeholders tijdig zijn geïnformeerd en juiste beslissingen kunnen worden genomen. Het verzorgen van initiële screening van leads en het actief acquireren van mogelijke leads; Voorbereiden van kwartaal updates van omzet- en marge ontwikkeling en "On Time In Full" rapportages via de beschikbare systemen; het opstellen van data/trend analyses en voorbereiden van marktanalyses;
- **Verkoopinformatie:** Verzamelen van gedefinieerde informatie binnen Joannusmolen om interne en/of externe (potentiële) klanten betreffende productiemogelijkheden, specificaties, account promotie, verkoop condities, logistiek, levertermijnen, wetgeving of vragen van andere aard te kunnen informeren



"Food Lovers since 1982"

- **Commerciële Projecten:** In samenspraak met de Commercieel Directeur initieer, organiseer, coördineer en communiceer je succesvol klant specifieke projecten in de organisatie of daar buiten. Je fungeert hier als coördinator/project eigenaar als het gaat om bijvoorbeeld veranderingen in een bestaand product (artwork, specificaties), opvolging van datalevering in klant specifieke systemen, of in het organiseren van aanwezigheid van nationale en internationale beurzen.

Wat vragen wij?

- ✓ Minimaal een HBO afgeronde opleiding, idealiter in een internationale en commerciële richting;
- ✓ Toe aan een tweede stap in je carrière;
- ✓ Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal (zeer) goed, daarnaast is het beheersen van een extra vreemde taal (Frans, Duits, Spaans) een plus;
- ✓ Kennis en ervaring met Office, ERP systemen, andere systemen zoals GS1 is een plus
- ✓ Je combineert goede communicatieve en commerciële eigenschappen met accuratesse en gevoel voor structuur om de spilfunctie tussen 'buiten' en 'binnen' goed te vervullen
- ✓ Zelfstandig werken gaat jou goed af, maar je bent zeker ook een teamplayer met een proactieve instelling
- ✓ Je kan snel schakelen en bent een kei in het vinden van oplossingen
- ✓ Klant- en servicegerichtheid zijn voor jou van nature vanzelfsprekend

Wat bieden wij?

- ✓ Een platte organisatie waarin de lijnen kort zijn en waardoor beslissingen snel genomen worden om tot actie over te gaan
- ✓ Een omgeving waarin jij er toe doet! Je krijgt de ruimte en verantwoordelijkheid om impact te maken
- ✓ Een afwisselende fulltime functie in een collegiale werkomgeving en binnen een gedreven team
- ✓ Een marktconform salaris op basis van relevante werkervaring. Aangevuld met 26 vakantiedagen, reiskostenvergoeding en opbouw vakantiegeld
- ✓ Wij dragen zorg voor de volledige pensioenafdracht
- ✓ Persoonlijke ontwikkeling door opleidingen en cursussen behoort tot de mogelijkheden

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 Kyra Kuijpers naar HR@joannusmolen.nl.