

SALES ACCOUNT MANAGER NEDERLAND

NUFARM B.V.

Nufarm werkt hard aan de gezondheid en bescherming van gewassen in meer dan 100 landen. Wil jij die opgave in Nederland voor je rekening nemen? Er is nu ruimte voor een ondernemende Sales Account Manager die de commerciële strategie voor de komende periode gaat uitrollen.

OPDRACHTGEVER

Nufarm staat wereldwijd in de top 10 van gewasbeschermingsbedrijven. Het bedrijf is opgericht in 1957 en het hoofdkantoor bevindt zich in Laverton, Melbourne, Australië. Nufarm produceert producten die boeren helpen hun gewassen te beschermen tegen onkruiden, schadelijke insecten en ziekten. Met productielocaties en marketingactiviteiten in Australië, Nieuw-Zeeland, Azië, Amerika en Europa, biedt Nufarm plaats aan meer dan 3.400 werknemers.

Nufarm Benelux is een sales organisatie die de Nederlandse, Belgische en Luxemburgse markt bedient op het gebied van gewasbeschermingsmiddelen. Het productportfolio is zeer divers en richt zich voornamelijk op het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen in de professionele land- en tuinbouw en het openbaar groen.

FUNCTIE

Jij bent als Sales Account Manager het gezicht van Nufarm in Nederland. Je gaat de commerciële strategie van Nufarm in de Nederlandse markt uitrollen. Je werk bestaat uit B2B relaties met name richting coöperaties. Voor de lange en korte termijn zijn hiervoor doelstellingen opgesteld waar de focus op ligt. Belangrijk is het verbeteren van de resultaten voor Nufarm in de Benelux. Je bent verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken en het contact met de klanten en distributeurs. Samen met de Sales Manager Benelux en de Country Manager laat je het contact met de klanten op het gebied van commercie en technisch advies op rolletjes lopen. Daarnaast werk je samen met de marketing afdeling om jouw verkoop zo goed mogelijk te laten aansluiten op het portfolio.

Taken en verantwoordelijkheden:

- Coördinatie van alle sales activiteiten;
- Samen met de Sales Account Manager maak je een sales plan en strategie voor het betreffende land;
- Samenwerken en motiveren van de sales support, klantservice en de logistieke afdeling;
- Je organiseert sales meetings voor business groei;
- Het vertalen van USP's naar commerciële successen;

- Je zet de informatie vanuit technische ondersteuning en marketing in om de sales te stimuleren;
- Analyseert marktontwikkelingen naar eventuele bedreigingen of kansen;
- Je helpt het team door je kennis te delen en continu de klantverwachtingen door te geven;
- Uiteindelijk doe je dit alles omdat de klant centraal staat!

PROFIEL

- Minimaal agrarische achtergrond op HBO en/of WO niveau;
- Bewezen ervaring van minimaal 5 jaar op het gebied van commercie;
- Pre als je ervaring hebt in de gewasbeschermingsmiddelen industrie;
- Goede kennis van de Nederlandse agribusiness, je kent de markt;
- Kan op een innovatieve manier producten/concepten in de Nederlandse markt plaatsten.

Competenties:

- Goed in plannen en organiseren;
- Kan van abstracte plannen/ideeën concrete plannen/ideeën maken;
- Ondernemend;
- Uitstekende communicatieve vaardigheden;
- Stressbestendig;
- Samenwerken;
- Innovatief;
- Netwerken;
- Zelfstarter;
- Commercieel inzicht.

STANDPLAATS

Capelle aan den IJssel / Home-office

AANBOD

Nufarm biedt je een marktconform salaris en brede zelfstandigheid in de rol. Je komt in een organisatie terecht die groeiende is en waarbij aandacht is voor jouw ontwikkeling. Je werkt samen met toegewijde collega's in een prettige en informele werkomgeving.



CONTACTPERSOON



Naam: Albert-Mark Nagel (Managing Partner)

E-mailadres: albertmark@nomilk2day.nl

Telefoonnummer: 0031629239136