

Daavision B.V. is een middelgroot bedrijf (ongeveer 10 medewerkers) dat zijn producten verkoopt in 22 landen in de wereld. Voor deze verkoop heeft Daavision uitgelezen distributeurs gezocht om samen de lokale markten te voorzien van de gewenste producten. De producten die verkocht worden zijn mengsels van organische zuren waarbij Daavision uitermate innovatief werk heeft verricht om specifieke zuren te gebruiken om de risico's van schimmels, gisten en bacteriën in de diervoeding te minimaliseren.

Door de toegenomen vraag uit de markt zoeken wij een Account Manager die samen met de andere collega's, wil helpen met de verkoop en verkoopondersteuning van onze producten. De focus zal liggen op de Nederlandse markt, waarbij de Account Manager zich zal richten op zowel de mengvoerindustrie als ook op de boerenmarkt.

Account Manager:

De Account Manager rapporteert aan de Sales Director van Daavision B.V.

Functie van de Account Manager:

- Je bepaald samen met de collega's het te voeren verkoopbeleid en je levert een belangrijke bijdrage aan de winstdoelstelling, door de verkoop van de producten te vergroten.
- Op basis van verzamelde marktinformatie, signaleer je trends en mogelijkheden en weet je hier met een scherpe handelsgeest slim op in te spelen.
- Je bent een goede "relatiemaker", maar sluit ook de deal.
- Klanten en/of prospects kunnen rekenen op je goede technische inbreng.
- Je kunt gevraagd en ongevraagd fungeren als sparringpartner zowel intern als extern.

Competenties:

- Commerciële drive en ondernemend.
- In staat zijn contacten op diverse niveaus zowel binnen als buiten de organisatie op te bouwen en effectief te benutten.
- Goede onderhandelingsvaardigheden.
- Betrokken, levendig en assertief.
- Doortastend maar met tact.
- Zelfstandig werkend maar met behoud van een sterke teamgeest.
- Pragmatisch met een no-nonsense mentaliteit.
- Nauwkeurig en accuraat.
- Stressbestendig.

Profiel van de account manager:

- HBO werk- en denkniveau verkregen door bijvoorbeeld Hogere Agrarische School. Bij voorkeur aangevuld met commerciële cursussen.
- Minimaal 5 jaar ervaring in de verkoop op de agrarische markt.
- Goede mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse en Engelse taal. Het beheersen van de Duitse en de Franse taal is een pré.
- Woonachtig in regio Oss.

Voor verdere informatie over deze functie kun je contact opnemen met Willem Ederveen, Sales Director Daavision B.V., 0648 282 469, 0412 405 760.

Indien je wilt solliciteren op deze functie kun je jouw CV opsturen naar: Daavision B.V., t.a.v. HRM, Postbus 168, NL-5340 AD OSS. Of via email HRM@daavision.com.