

Sales- en marketingmanager

Locatie **Noord-Holland, Amsterdam**
<https://www.advertentiex.nl/x-875887-z>



agrarisches – commercieel - HBO+

Bedrijfsomschrijving

Onze opdrachtgever, Al Total, een grote fokkerij organisatie, is een snelgroeende onderneming met Nederlandse eigenaren. De hoofdvesting is in Zwolle en de organisatie heeft kleine nevenvestigingen in Frankrijk, Engeland, Duitsland en Amerika. De organisatie is gespecialiseerd in de verhandeling en ontwikkeling van Holstein-koeien. Het bedrijf is betrokken bij het hele project omtrent de koop en verkoop en vormt de verbindende schakel tussen fokkers, KI™s en overige relaties over de hele wereld. Dit is een snelgroeende markt. De bedrijfscultuur bij deze organisatie is het beste te omschrijven met de volgende trefwoorden: marktgericht, direct, commercieel, innovatief en betrouwbaar. Â

Functieomschrijving

Als sales- en marketingmanager bij AI Total heb je een leidende en meewerkende rol binnen een team met nog drie andere accountmanagers. Ieder is verantwoordelijk voor het onderhouden en uitbouwen van relaties in verschillende landen wereldwijd. Klanten zijn distributeurs van genetisch materiaal, zij zijn tussenpartij en verkopen het product vervolgens door aan lokale veehouders. Â

Binnen het team heb je een voortrekkersrol en heb je de lead in het maken van de verkoopplannen. Je stelt heldere doelen en coacht de accountmanagers in de wijze waarop zij deze doelen kunnen halen en het maken van commerciële keuzes. Daarnaast leg je werkwijzen en procedures vast, maakt duidelijk afspraken over verdeling van taken, initieert werkoverleggen en borgt opvolging van actiepunten en afspraken. Je stimuleert samenwerking en het gebruikmaken van synergetische effecten. Op deze wijze voeg je structuur, efficiëntie en effectiviteit toe. Catalogi, advertenties, stierenkaarten, indexen, prijslijsten, teksten en nieuwsitems voor de website worden voor de marketing gerealiseerd. Hiervoor wordt je in planning en verdeelplan vast deadline en leidt erom heen de uitwerking. Je legt verantwoording af aan de operationeel directeur en/of directeur/ eigenaar. Wanneer stem je overeen het prijsgebeuren en bepaalt welke stieren wel en niet gekocht worden. Je bent een voorbeeld dat wordt nagevolgd en bent verantwoordelijk voor het behoud van de relaties met de van jou vasten netwerk van land- en bouwers. Je bezoekt landbouwbeurzen en fokkerij gerelateerde evenementen, onderzoekt de lokale markt en legt contacten met de belangrijkste spelers in die markt. Vervolgens ga je na wat de vraag van de klant is en doe je een passend aanbod, waarmee je onderhandelingen voert over prijzen in verhouding tot aantallen "rietjes"™. Je maakt afspraken over betalings- en leveringstermijnen en stemt af met de medewerker logistiek & voorraadbeheer in Zwolle wat, wanneer en in welke hoeveelheid geleverd kan worden. Je hebt te maken met kwaliteitslabels, certificaten, veterinaire eisen en specifieke eigenschappen van het product. Tevens heb je rekening te houden met de politiek, wet- en regelgeving en douaneprocedures van het betreffende land. Wanneer je een klant hebt "binnengehaald"™ richt je je met name op relatiebeheer, zodat deze klant vaker inkoopt bij Al Total en de afzet op de markt in het betreffende land verder kan groeien.



Functie-eisen

Je hebt een afgeronde HBO-opleiding, bij voorkeur HAS, en ruime commerciële werkervaring in de agrarische wereld. Of je hebt een afgeronde commerciële HBO opleiding en stevige affiniteit met de agrarisch sector of rundergenetica. Naast het zelf actief commercieel bezig blijven, ben je bewust op zoek naar een coördinerende en coachende rol. Je hebt goede kennis van de Engelse taal.

Persoonskenmerken

Je bent een stevig en energiek persoon met een flinke commerciële drive en de ambitie om anderen het beste uit zichzelf te laten halen. Als manager ben je dan ook een inspirator en motivator en heb je een coachende stijl van leidinggeven. Jouw energieke werkwijze en passie voor sales weet je over te brengen op collega's.

Je bent een geboren netwerker met een hoge gunfactor. Je weet deuren te openen waar anderen dat niet lukt. Gevoel voor cijfers en handel zit in je genen en je hebt een representatief voorkomen. Jouw omgang met klanten is persoonlijk en op continuïteit gericht. Je hebt een proactieve, analytische, georganiseerde en resultaatgerichte manier van werken. Je kunt snel scannen wat de gang van zaken in een andere cultuur is en met welke personen jij in contact moet komen.

Bovenal ben je gedisciplineerd, ondernemend, betrouwbaar, zelfredzaam en verbindend in je manier van werken en doen.

Sollicitatieprocedure

Het volledige werving- en selectietraject wordt verzorgd door Metier.

Mocht je interesse hebben in deze functie en voldoen aan de gestelde eisen, reageer dan zo spoedig mogelijk via onze site www.metier.nl. Voor vragen kun je contact opnemen met Ingobert Veen.