



Delinuts en noten zijn al jaren onlosmakelijk met elkaar verbonden. Delinuts is echter veel meer dan alleen noten. Het bedrijf is naast noten ook dé specialist op het gebied van pinda's, zuidvruchten en rijstcrackers. Vanuit deze expertise is het assortiment uitgebreid met diverse aanverwante artikelen. Wat te denken van zaden en pitten, de heerlijkste chocoladeproducten, gedroogd fruit en groente- en fruitchips? Het bedrijf volgt de markttrends op de voet en is continu bezig met de ontwikkeling van nieuwe, innovatieve producten en verpakkingen.

Delinuts staat bekend als betrouwbare en deskundige organisatie met een verrassende en gevarieerde productlijn. Van over de hele wereld worden de allerlekkerste producten geïmporteerd, met uiterste zorg geselecteerd en onderworpen aan strenge kwaliteitseisen. Delinuts is gecertificeerd volgens ISO 22000, BRC, IFS en SKAL. De meer dan 500 kwalitatief hoogwaardige producten uit het vaste assortiment, aangevuld met 1.000 klant specifieke producten, worden niet alleen aan klanten in Nederland geleverd, maar gaan heel Europa door.

Ter versterking van onze organisatie zoeken wij voor de Internationale markt een geschikte kandidaat voor de vacature:

International accountmanager

Als internationaal accountmanager ben je enthousiast en gedreven in het behalen van omzet- en margedoelstellingen voor diverse klanten. De handel zit jou in het bloed. Je adviseert klanten en prospects op productgebied, toepassingsmogelijkheden, trends en ontwikkelingen. Het spreekt dan voor zich dat je enige jaren B2B ervaring hebt in de food of retail gerelateerde sectoren.

Je bent iedere dag op de wereldmarkt actief bent en volgt dus ook alle veranderingen in de wereld op de voet. Je laat geen kans voorbij gaan om mooi omzetkansen te benutten. Je kunt o.a. bezig zijn met het verkopen en verladen van pallets en trailers naar Hamburg, Parijs of Stockholm, je introduceert een product bij de klant inclusief mooie foto's, of je staat op een beurs om ons bedrijf te vertegenwoordigen.

Oog hebben voor het belang van de klant gaat bij jou hand in hand met het realiseren van commercieel succes. Jouw gevoel voor ondernemerschap brengt je ook naar je klanten in het buitenland waarbij je ze professioneel informeert over de laatste (product) ontwikkelingen van Delinuts en omzetkansen genereert voor bestaande en nieuwe producten.

Wat ga je doen?

- Pro actief aanbieden van producten bij klanten en prospects waarbij je onderzoek doet naar nieuwe sales kansen bij de betreffende klant
- Uitbrengen en opvolgen van offertes binnen de gestelde deadlines
- Productadvies geven aan bestaande en nieuwe klanten
- Maken van prijsafspraken en haalbare deadlines met de klant
- Maken van calculaties en indienen van mixaanvragen
- Vastleggen van verkoopdata zoals marktinfo, concurrentieprijsen en relevante informatie van de klant



- Participeren in promotionele activiteiten zoals klant- en beursbezoek in binnen en buitenland
- Realiseren van de doelstellingen op gebied van omzet en winstgroei van jouw regio
- Diverse rapportages opstellen waaronder call en visit reports

Functie-eisen

- Minimaal HBO werk- en denkniveau en een opleiding in relevante richting
- Enkele jaren ervaring in B2B in Food of retail sector
- Uitstekende beheersing van de Nederlandse, Duitse en Engelse taal zowel mondeling als schriftelijk
- Proactieve houding, resultaatgericht, overredend vermogen en goede communicatieve vaardigheden

Aanbod

- Een afwisselende, dynamische en uitdagende functie binnen een groeiende en onderscheidende onderneming
- Een goed salaris en uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden
- Onze locatie is gevestigd in Ede, GLD

Spreekt jou dit aan? Stuur dan CV mét motivatiebrief naar Monique van Beek (HR officer), vacature@delinuts.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.