



<https://jobs.interchemie.com/jobs/international-sales-manager-account-manager-west-afrika/>

International Sales Manager / Account manager West Afrika

Description

In de landen in het westelijke deel van Afrika hebben wij een aanzienlijk marktaandeel in de verkoop van diergeneesmiddelen, nutritionals en disinfektants. Afrika is voor ons een van de grootste afzetgebieden en wij willen doorgroeien naar de nummer één positie. Zet jij de komende jaren de lijnen uit om dit waar te maken? Je bent betrokken vanaf de offerte tot aan het leveren bij onze klant – dit zijn voornamelijk zorgvuldig geselecteerde distributeurs met een leidende positie in hun markt.

Je functie

Onze doelstelling klinkt simpel, maar dat is het niet. Door jouw B2B-ervaring in het internationale werkveld ben je goed in staat om een gedegen plan samen te stellen om die nummer één positie te bereiken. Jij weet onze ambitie waar te maken door middel van professionele marktanalyses, zakelijk instinct en ondernemersgeest. De extra verdieping in deze functie zit hem in jouw betrokkenheid van A tot Z in het proces; naast Sales Manager ben je ook procesregisseur. Vanuit jouw rol ben je ook nauw betrokken bij onze productieplanning, registratie van onze producten bij autoriteiten en de logistiek. Je hebt dus een zeer verantwoordelijke en betrokken rol waarin het noodzakelijk is om een goede administratie bij te houden.

Je bent verantwoordelijk voor de sales en groei daarvan in meer dan 10 landen, waarvan een aanzienlijk deel Franssprekend is. Beheersing van de Franse taal is zeer gewenst voor deze functie.

Over Interchemie

Interchemie is een snelgroeiende en internationaal opererende familie onderneming actief in het produceren en verkopen van diergeneesmiddelen, voedingssupplementen en ontsmettingsmiddelen. Naast ons in Waalre gevestigde hoofdkantoor beschikken wij over productielocaties in Nederland, Estland en Litouwen.

Met een productenpakket dat onder andere bestaat uit wateroplosbare poeders, injectie- en orale vloeistoffen komen wij tegemoet aan de eisen en wensen van afnemers in meer dan 100 landen. De eindproducten gaan via zorgvuldig geselecteerde importeurs naar de eindverbruiker. In totaal werken ongeveer 200 mensen bij Interchemie.

Onze mission statement is 'Products and people you can rely on' en dit is tevens ook het motto binnen het sales en marketing team bestaande uit ongeveer 10 collega's die werken vanuit ons hoofdkantoor. Onze afzetgebieden zijn verdeeld in regio's. In elke regio is een gedreven en professionele sales collega verantwoordelijk voor zijn of haar stuk.

Responsibilities

60% van de tijd ben je bezig met je operationele verantwoordelijkheid:

Hiring organization

Interchemie

Employment Type

Full-time

Beginning of employment

Zo snel mogelijk

Duration of employment

Vast contract

Industry

Diergeneesmiddelen

Job Location

Laan van Diepenvoorde 25, 5582 LA, Waalre, Noord Brabant, Nederland

Working Hours

Kantooruren

Date posted

October 13, 2022

Valid through

24.11.2022

- Onderhouden van relaties met bestaande en nieuwe importeurs
- Samenstellen en opvolgen offertes en tenders bids
- Sluiten en boeken van orders
- Controle op voortgang van productie
- Controle op de toepassing van de juiste verpakking en labelling van producten
- Contact met regulatory affairs omtrent registratie producten
- Contact met interne en externe logistiek omtrent levering orders
- Incidenteel afreizen naar klanten

40% van de tijd ben je overstijgend bezig met analyses, prognoses, plannen, lijnen uitzetten. Hoe zit de markt in elkaar? Welke producten kan ik nog registreren en verkopen? Welk marktpotentieel is nog onbenut? Welke doelstellingen hebben we en hoe gaan we die behalen? Jouw plannen en resultaten dragen bij aan het vormgeven van de productielijnen en planning voor de komende 1 tot 3 jaar.

Qualifications

- Ervaring in B2B sales, het liefst internationaal
- Goede beheersing Nederlandse en Engelse taal
- Beheersing van de Franse Taal is zeer gewenst.

Job Benefits

- Vast salaris en bonus regeling
- Gedreven en professionele omgeving
- Collega's die klaar staan voor elkaar
- Mogelijkheden tot (persoonlijke) ontwikkeling

Contacts

Wil je deze kans niet missen of heb je wellicht een vraag? Neem direct contact met mij op.

Pascal Petri – Corporate Recruiter Interchemie – pascal@interchemie.com – 0031657173652