

Junior Accountmanager



Organic Products is een snelgroeiend bedrijf dat prachtige organische cosmeticamerken distribueert binnen de BeNeLux. Vanwege uitbreiding van het bedrijf naar de volgende fase zijn ze opzoek naar een enthousiaste junior accountmanager! Momenteel liggen de merken van Organic Products al bij meer dan 180 winkels en webshops.

Organic Products is dé groothandel in luxe organische beautyproducten. Het doel van de organisatie is meer mensen de schoonheid van natuurlijke, biologische cosmetica laten inzien, plasticgebruik terugdringen en de ecologische footprint verkleinen.

Krijg jij energie van nieuwe klanten binnenhalen? Vind je het leuk om binnen de beautybranche eigen klantrelaties op te bouwen? Dan ben jij wellicht de nieuwe accountmanager die Organic Products zoekt. Door jouw enthousiastme en inzet realiseer je de gestelde targets. Je levert met jouw actieve instelling een positieve bijdrage aan de verdere groei van een prachtig cosmeticabedrijf!

Wat worden mijn werkzaamheden?

- Je beheert klantrelaties en bent verantwoordelijk voor de uitbreiding van het klantenportfolio
- Resultaatgebieden sales werkplannen uitvoeren
- Je draagt zorg voor een optimale situatie binnen de verkooppunten door merchandising, naleving en uitvoering van het assortiment
- Het optimaliseren van de door marketing beschikbaar gestelde middelen
- Het controleren van de prijsstelling van het assortiment en de naleving van handelsbeleid
- Je informeert klanten over (nieuwe) producten en innovaties en voorziet de klanten van de benodigde productinformatie
- Je bespreekt ontwikkelingen in de verkoop van de producten binnen de verkooppunten en rapporteert hierover aan de salesmanager en directie
- Je initieert en verricht promotionele activiteiten voor en/of in samenwerking met klanten en de marketeer van Organic Products
- Je verzorgt product- en verkooptrainingen

Wat verwacht Organic Products van jou?

- Je hebt hbo werk-en denk niveau
- Je hebt ervaring in de cosmeticabranche
- Je hebt ervaring op het gebied van sales en accountmanagement in de cosmeticabranche
- Je beheerst de Nederlandse en Engelse taal uitstekend
- Je bent in het bezit van een rijbewijs
- Je hebt affiniteit met duurzaamheid
- Je bent representatief, klantgericht en hebt overtuigingskracht
- Je kan organiseren, plannen en goed communiceren
- Je hebt een hands-on mentaliteit en bent proactief



Wat kun je verwachten van Organic Products?

- Een uitdagende salesfunctie binnen een snelgroeiend bedrijf
- Uitstekende arbeidsvoorwaarden en een marktconform salaris
- Korting op alle producten die we verkopen
- Ruimte voor nieuwe initiatieven en ideeën
- Doorgroeimogelijkheden

Organic Products is opzoek naar een gedreven salesvertegenwoordiger die met zijn of haar enthousiastme de verkoop van sterk opkomende organic beauty brands kan versnellen. Naast de sales verzorg je ook trainingen van nieuwe en bestaande klanten. Binnen Organic Product kun je veel vrijheid verwachten, geen dag is hetzelfde!



Wie zijn wij?

Wij van The Sales Bakery, hebben als doel om jou te laten excelleren in je ondernemende, commerciële Job. Samen met ons werk je eens in de 3 weken aan jouw persoonlijke groei en Salesvaardigheden zodat je binnen no-time uitblinkt in alles wat jouw onderscheid van andere young professionals. In The Sales Bakery Traineeship behandelen we de volgende topics:

- o Personal branding
- o New Business
- o Accountmanagement
- o Creativity
- o Negotiation
- o Leadership (optioneel)

Ben je na het lezen van de vacature enthousiast geworden of heb je een vraag? Neem gerust contact met ons op! Misschien is het ook leuk om eens een kijkje op onze website te nemen www.thesalesbakery.nl

Mail: karel@thesalesbakery.nl
Telefoon: +316 58 96 57 25

