

## **Inside Sales Manager- Commercieel manager binnendienst**

**Bakker Brothers** is een klein, maar snelgroeiend en ambitieus internationaal opererend veredelingsbedrijf in groentezaden. Wij veredelen en verkopen een uitgebreid assortiment, variërend van tomaat, hete peper, aubergine, wortel, ui, courgette, komkommer en bonen. Onze focusmarkten zijn Centraal-Azië, het Midden-Oosten, Noord- en Sub-Sahara Afrika. Ons hoofdkantoor is gevestigd in Noord-Scharwoude en we hebben collega's werkzaam op onze proefstations in Jordanië, USA, Tanzania en Egypte.

Binnen Bakker Brothers hebben wij verschillende klantsegmenten. De belangen van onze klanten binnen deze segmenten worden door ons complete team behartigd, bestaande uit Commercial Area Managers, Product Managers, Technical Area Managers en Marketing. Voor één van onze klantsegmenten zijn we op zoek naar een fulltime

### **Inside Sales Manager – Commercieel manager binnendienst**

#### **Wat ga je doen?**

De klanten binnen dit segment worden vooral bijgestaan vanuit onze hoofdlocatie in Noord-Scharwoude. Je wordt het aanspreekpunt van een zeer diverse en uitlopende klantgroep die gevestigd zijn in de EMEA-regio. Van Zuid-Afrika tot Scandinavië en van Guinee tot Macedonië, binnen dit hele gebied hebben wij partners die graag van onze zaden gebruik willen maken. Diversiteit is waar je vooral mee te maken gaat krijgen. Diversiteit van landen, producten maar ook taken en verantwoordelijkheden. Nadat de klant een akkoord heeft gegeven op de order, stopt het namelijk niet voor jou. Want daarna mag je, je organisatietalenten aanspreken om ervoor te zorgen dat de logistiek, distributie en documenten voor jouw klanten geregeld zijn en tipt top in orde. En uiteraard staan je collega's tot je beschikking om vragen en wensen van klanten te beantwoorden of om op in te spelen. Je wordt een belangrijke schakel in commerciële team want naast je eigen klantenpakket, zal je ook altijd met jouw collega Commercial Area Managers mee mogen kijken, zodat je in kan springen wanneer deze afwezig zijn en dringende zaken afgehandeld moeten worden. Heb je commerciële inzicht en ben je resultaatgericht dan dagen wij je uit om te solliciteren op bovenstaande functie.

#### **Belangrijkste taken en verantwoordelijkheden**

- Informeren van de organisatie van trends en ontwikkelingen in jouw regio
- Orderverwerking van offerte tot vertrek
- Forecast en prognose
- Beoordeling leads en nieuwe aanvragen
- Klantinformatie up to date brengen en houden in ons ERP-systeem
- Analyseren van informatie en omzetten in actiepunten

#### **Wat neem je mee?**

- Een commerciële hbo-opleiding of vergelijkbaar door ervaring verkregen.
- 1 tot 3 jaar ervaring.

- Goede schriftelijke en communicatieve vaardigheden.
- Nederlands, Engels en een derde taal bijvoorbeeld Frans, Arabisch of Russisch is een pré
- Brede interesse in culturen en achtergronden
- Reizen zal beperkt zijn, maar zal zeker ook van je gevraagd worden
- Flexibel en open-minded
- In staat werk te organiseren en werkdruk te managen
- Presentatie en onderhandeling skills
- Ervaring in de zaadveredeling branche is een pré

### **Ons aanbod**

- Wij bieden een open en internationale werkomgeving binnen een klein en hecht team,
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en groei met interessante primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden volgens de CAO voor de Tuinzaadbedrijven
- Een premievrij pensioen,
- Werkweek van 38 uur
- Hybride werken waarbij we een mobiel en laptop van de zaak beschikbaar stellen.
- Reiskostenvergoeding

Wil je meer informatie over de functie of ons bedrijf? Mail naar met Paul Ooteman (HR manager) [paulooteman@bakkerbrothers.nl](mailto:paulooteman@bakkerbrothers.nl) of Rob Boers (Head of sales ) [Robboers@bakkerbrothers.nl](mailto:Robboers@bakkerbrothers.nl) of bel naar tel: 0226-331364.