



International Inside Sales Professional (0.8–1.0 FTE)

Als International Inside Sales Professional bij Berrico FoodCompany maak je deel uit van ons internationale verkoopteam van 6 personen en vervul je een essentiële (en autonome) rol bij de bediening en ondersteuning van onze C-klienten.

Jouw verantwoordelijkheden:

De Berrico Key Accountmanagers beheren onze grote B2B klanten en het segment daaronder – de zogenaamde C-klienten – bedien jij als International Inside Sales Professional. Daarvoor spreek je vloeiend Nederlands en Engels, heb je al ervaring opgedaan met verkoop en heb je bij voorkeur affiniteit met voeding en/of voedsel ingrediënten. Ons Europese B2B C-klienten en -prospects vormen een marktsegment met veel potentie en is momenteel groeiend. Dit potentieel willen we samen met jou verder ontwikkelen en uitbouwen.

Het takenpakket omvat onder andere het volgende:

- Sales funnel management, bijhouden van CRM systemen en Account Planning
- Contract lifecycle management
- Samenwerken met de Sales Director, Key Accountmanagers, Marketing en Business Development Team om het sales potentieel in het C-klienten segment maximaal te benutten.
- Klanttevredenheid bewaken en waar nodig initiatieven nemen om deze te vergroten
- Beheren van klantrelaties in het segment, actief verkopen en beantwoorden van klantvragen en escaleren van problemen indien nodig
- Cross- en up-selling kansen identificeren en in gang zetten. Jouw motto is dat iedere klant een potentiële "A-Klant" is
- Back-up van Sales-coördinator

Jouw kwalificaties:

- Afgeronde hbo-opleiding in commerciële economie, sales of een gerelateerd vakgebied of gelijkwaardig
- Sterk ontwikkeld commercieel gevoel en affiniteit met voeding
- Proactief, punctueel en georganiseerd werken.
- Je hebt laten zien dat je zowel het vak van "hunting" als wel van "farming" in de vingers hebt.
- Enige commerciële B2B ervaring in de branche
- Empathisch, creatief en oplossingsgericht
- Team player en je bent in staat om anderen te enthousiasmeren.
- Vloeiende beheersing van Nederlands en Engels;
Beheersing van een extra Europese taal is een pré.



Wat bieden wij?

- Een baan voor 32 tot 40 uur met kans op vast dienstverband
- Marktconform salaris (afhankelijk van opleiding en ervaring), pensioenregeling en secundaire arbeidsvoorwaarden zoals opleidingsmogelijkheden.
- Een dynamische baan bij een internationaal en professioneel bedrijf
- Een prettige familiale werksfeer, waar je je als teamspeler snel thuis zult voelen.
- Wij zijn gevestigd in Lelystad, kantoor is de basis werkplek (Thuiswerken in overleg)

Over ons:

Als 'Feel Good Food Company' verrijken we het leven van mensen met plantaardige ingrediënten door de Europese voedingsindustrie te verbinden met wereldwijde voedselproducenten via lange termijn partnerschappen die prioriteit geven aan duurzaamheid.

Berrico FoodCompany B.V. is een toonaangevende Europese importeur van bewerkte groenten en fruit, zaden en poeders met onze specialiteit en focus op cranberries en wilde blauwe bessen. Met onze toewijding aan kwaliteit, duurzaamheid en biologisch hebben we een uitgebreid netwerk van wereldwijde leveranciers en Europese klanten opgebouwd.

Inmiddels bestaat het assortiment van Berrico uit ruim dertig productcategorieën en zijn wij er trots op om een full-service ingrediëntenpartner te zijn. Naast het hoofdkantoor in Lelystad heeft Berrico een plant-based hub, gevestigd aan de WUR - Wageningen Universiteit, om op de hoogte te blijven van de nieuwste innovaties in de voedingsmiddelenindustrie.

Meer informatie vind je op onze website: www.berricofood.com

Wil jij onderdeel van ons team worden? Dan ontvangen wij graag je CV en een motivatie in het Engels erbij wordt gewaardeerd. HR@berricofood.com

Natuurlijk mag je ook gewoon eerst even bellen, vraag dan naar Nanny van Ool: 0320 266055.

We zien uit naar jouw reactie.

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