

Wij zijn op zoek naar een fulltime (1,0 fte):

## Key Account Manager (m/v)

### DE FUNCTIE:

De Key Account Manager is verantwoordelijk voor het leggen en onderhouden van de contacten met de Key Accounts, het verder uitbouwen van de accounts en het relatiebeheer met deze klantgroep. Focus ligt hierbij op de lange termijn relaties.

### TAKEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN:

- Het (in overleg met telers en afdeling sales) opstellen van een Key Account plan en het verzorgen van de opvolging hiervan om de gestelde doelen te bereiken
- Het onderhouden van de relaties met bestaande klanten en het informeren over mogelijkheden met als doel uitbreiding van de key account
- Het inventariseren en analyseren van de markt ten behoeve van new business
- Fungeren als eerste aanspreekpunt voor klanten, zowel technisch als organisatorisch
- Realiseren ketenoptimalisatie, zodat klant- en interne ZON-processen en teler-processen beter op elkaar aansluiten
- Pro-actieve rol in het opzetten en intern organiseren van de Key Account-teams (Sales, Bedrijfsbureau, Operations, Finance, Quality Control/Assurance), met een klantgerichte benadering
- Pro-actieve deelname aan overleg met de telers
- Actieve deelname in afdeling overstijgende projecten
- Veel vrijheid om je werkzaamheden vorm en inhoud te geven en jezelf te ontwikkelen.

### FUNCTIE-EISEN:

- HBO werk- en denkniveau, een afgeronde commerciële opleiding, aangevuld met opleidingen in de richting van (key) accountmanagement
- Minimaal 5 jaar ervaring in internationaal accountmanagement, ervaring in foodsector en affiniteit met de AGF categorie
- Je beheerst de Nederlandse, Duitse en Engelse taal in woord en geschrift
- Je bent klant-, resultaat- en oplossingsgericht en kunt je goed verplaatsen in een ander
- Je beschikt over analytisch vermogen, bent cijfermatig sterk en sterk in het interpreteren van getallen en data (IRI/Nielsen).

**WIJ BIEDEN :**

- Passend salaris
- 30 vakantiedagen
- Goede pensioenregeling en secundaire voorwaarden
- Volop mogelijkheden om je verder te ontwikkelen, onder andere via Goodhabitiz
- Werken bij een Great Place to Work!

**OVER ZON:**

ZON is de internationale verkooporganisatie van de Koninklijke Coöperatieve Telersvereniging Zuidoost-Nederland U.A. Opgericht in 1915 en uitgegroeid tot een belangrijke voedingstuinbouwcoöperatie in Europa. ZON zorgt voor verkoop via de marktplaats (veilingklok) en accountverkoop, waarbij de wensen van de klanten en telers centraal staan. ZON is gevestigd in Venlo en telt 85 collega's.

**WAAROM WERKEN BIJ ZON:**

Enkele quotes van medewerkers:

*"Laagdrempeligheid management en directie. Veel vrijheid voor de medewerkers."*

*"Innovatieve organisatie waar nieuwe ideeën aangespoord worden en het belangrijk is om je eigen verantwoordelijkheid te nemen."*

*"Leuke en betrokken collega's, die veel initiatieven nemen om van ZON een 'greater place to work' te maken."*

**REAGEREN:**

Meer weten? Bel Jørgen Snoijink via 06-30064398. Je sollicitatiebrief met CV kun je richten aan [hr@royalzon.com](mailto:hr@royalzon.com) o.v.v. "Key Account Manager".