



Wij zijn een dynamisch middelgroot exporthandelshuis (35 FTEs) met een rijke historie en onderhouden relaties met leveranciers en afnemers in vele landen. Als vertegenwoordiger van overwegend gerenommeerde A-merkfabrikanten staat het toevoegen van waarde in het exportproces centraal in ons klantgericht denken en handelen. De verdere professionalisering van onze dienstverlening ervaren wij als een voortdurende uitdaging. Wij opereren met twee Business Units die zelfstandige en contribution verantwoordelijke product-markt combinaties vormen.

Wij realiseren op planmatige wijze onze ambitieuze groei-doelstellingen en zijn enthousiast bezig om de strategische marktpositie van de Business Unit Necarex verder te versterken. De activiteiten van deze belangrijke Business Unit betreffen de verkoop van elektrotechnische materialen, waterleiding, sanitair, bouwmaterialen, industriële componenten en zorgbenodigdheden in Suriname en de (voormalige) Nederlandse Antillen. Onze afnemers zijn installatiebedrijven, aannemers, importeurs, NUTS bedrijven, zorginstellingen en industrie. Graag versterken wij ons team met een

International Account Manager / Export Manager

Werkgebied: unieke internationale afzetmarkten in bouw- en infra materialen en installatietechniek

Kernvaardigheden: commercieel, technische affiniteit, hands-on, relatiegericht, gesprekspartner

Kernwaarden: integer, verantwoordelijk en een fijne collega

Bijzonder kenmerk: combinatie van verkoop en inkoop

De functie van International Accountmanager omvat de volgende hoofdtaken:

Accountmanagement: U bent verantwoordelijk voor de verkoop aan internationale klanten in diverse landen. Uw accounts zijn divers. Klein en groot, in diverse segmenten. Hierdoor is uw assortiment breed, en omvat uw klantengroep vele relaties. U bent gesprekspartner voor de inkoop, werkvoorbereiding, voorschrijvers en directie. U wordt in uw commerciële activiteiten optimaal ondersteund door een sterke binnendienst, en een goed ontwikkelde supply chain. Voor klantenbezoek zult u – na normalisatie van COVID - gemiddeld drie maal per jaar drie weken aaneengesloten reizen. De overige tijd bent u nauw betrokken bij het uitwerken en opvolgen van offertes;

Principaalmanagement: U bent tevens verantwoordelijk voor het verzorgen van de betreffende inkoop, het onderhouden van contacten met (A-merk) leveranciers, het bewaken van de performance in de supply chain, alsmede het sturing geven aan de assortimentsontwikkeling en innovatie. U bezoekt regelmatig leveranciers en vakbeurzen.

De directe koppeling tussen verkoop en inkoop maakt deze commerciële functie bijzonder. Onze gedachten gaan uit naar een ondernemende, internationaal georiënteerde manager met een voltooide universitaire of HBO opleiding en ten minste 5 jaar relevante commerciële ervaring (inkoop/verkoop).

Commerciële gedrevenheid, slagvaardigheid en zelfstandigheid onderscheiden u als persoon en ons als organisatie. Relatiemanagement en cultureel aanpassingsvermogen zijn u op het lijf geschreven en het continue zoeken naar commerciële kansen zit in uw DNA. Uw technische affiniteit stelt u in staat om zowel aan verkoop- als aan inkoopzijde snel tot de kern door te dringen en zaken voor elkaar te krijgen. Daarnaast vindt u het leuk om - ondanks uw grote zelfstandigheid - in teamverband samen te werken. U communiceert vloeiend in het Nederlands en Engels. Tot slot bent u gewoon de hands-on en no-nonsense commerciële spin in het web: verkoop, inkoop, calculeren, aanbieden, opvolgen, vasthouden, gunnen en scoren.

Gezien de groeiambities van en internationale kansen voor onze organisatie bestaan er voor de juiste kandidaat de komende jaren goede mogelijkheden om in verantwoordelijkheden (mee) te groeien.

Thuiswerken is in beginsel mogelijk, maar wij verwachten dat in het kader van het benodigde leer- en inwerkproces regelmatige aanwezigheid op ons kantoor in Almere een vereiste zal zijn.

Als u zich thuis voelt in een dynamische, internationale en professionele handelsomgeving waarbij verkoop en inkoop vloeiend in elkaar overlopen, verzoeken wij u uw sollicitatie - inclusief CV - te zenden aan de directie van Necarex BV, Postbus 1080, 1300 BB Almere of naar werving@necarex.nl. Website: www.necarex.nl