

International Account Manager



Will & Co (www.will-co.eu) is een toonaangevende distributeur van grondstoffen en ingrediënten voor de food-, chemie- en personal care-industrie. Sinds de oprichting in 1924 is het bedrijf uitgegroeid tot een gespecialiseerde kennispartner met diepgaande marktkennis en sterke, langdurige relaties met klanten en leveranciers.

Onder de handelsnaam Will Ingredients richt het team zich op hoogwaardige food-ingrediënten voor klanten in de Benelux en daarbuiten. Will Ingredients levert onder andere eiwitten, zetmelen, smaakversterkers, kleurstoffen en functionele blends aan een breed scala van klanten in foodservice en industrie. Dankzij hun transparante, klantgerichte aanpak en focus op specialiteiten, weten ze zich te onderscheiden van de grotere distributeurs. Ter versterking van het commerciële team zoekt Will Ingredients een zelfstandige en ondernemende International Account Manager met affiniteit voor food-ingrediënten. In deze rol ben je van A tot Z verantwoordelijk voor je eigen klantportfolio en schakel je dagelijks met klanten, leveranciers en collega's. En dat alles met een gezonde dosis ondernemerschap en veel vrijheid om je eigen koers te bepalen. Bij Will Ingredients krijg je het vertrouwen én de ruimte om je klanten echt goed te leren kennen, mee te denken over productinnovatie en commerciële kansen te verzilveren.

Die klantrelaties versterkt en productgroepen strategisch laat groeien



Badhoevedorp

Functie

- Verantwoordelijk voor het beheren en uitbouwen van key accounts in de Benelux en het realiseren van duurzame klantrelaties
- Ontwikkelen van de productgroepen van verschillende principalen en verder uitbouwen van de samenwerking met leveranciers
- Signaleren van klantbehoeften en deze vertalen naar commerciële kansen in samenwerking met leveranciers
- Ondersteunen van klanten met technisch en commercieel advies over ingrediënten, toepassingen en innovaties
- Onderhandelen over prijzen, voorwaarden en leveringen binnen commerciële kaders
- Coördineren van productintroductions, inclusief marketingcontent en beursdeelname (met ondersteuning van de binnendienst)
- Opstellen van salesplannen, uitvoeren van business reviews en bewaken van marges en commerciële KPI's
- Samenwerken met interne collega's zoals sales support en logistiek, en rapporteren aan de Commercieel Manager.

Profiel

- Hbo- of wo-opleiding, bij voorkeur in Food Technology, Food Innovation, Chemie of vergelijkbaar
- Ervaring in B2B-verkoop, bij voorkeur van food-ingrediënten bij een distributeur of leverancier
- Analytisch sterk; in staat om marges, kosten, toegevoegde waarde en commerciële risico's af te wegen en te optimaliseren
- Affiniteit met technische toepassingen van ingrediënten en een goed gevoel voor marktdynamiek
- Uitstekende beheersing van Nederlands en Engels; beheersing van Frans of Duits een mooie extra
- Bereid om te reizen binnen Benelux en Europa (ca. 20–30% van de tijd)
- Persoonkenmerken: Sterk in relatiebeheer, klant- en servicegericht, met een ondernemende en nieuwsgierige instelling.

Reactie

Indien je geïnteresseerd bent in bovengenoemde functie verzoeken wij je contact op te nemen met Harmen van Essen, telefoon: +31 (0)317-468686 / +31 (0)6 47835354 of te solliciteren via onze website www.dupp.nl, dan wel jouw reactie te e-mailen naar info@dupp.nl.

Will & Co heeft voor deze vacature DUPP geselecteerd als enige recruitmentpartner.

DUPP

YOUR
CAREER
IN FOOD