

International Account Manager – ADDCOMP Holland BV

Ca. € 65.000 – 75.000 + bonus + auto

Nijverdal

“Brede internationaal georiënteerde commerciële rol in een snel groeiend Nederlands bedrijf voor een rasverkoper met interesse in innovatieve kunststof technologie”

Bedrijf

ADDCOMP Holland BV, producent van additiefsystemen en oplossingen voor polymeren, is een puur Nederlands, technologisch geavanceerd bedrijf opgericht in 1997. Sindsdien heeft het bedrijf een enorme groei doorgemaakt, zowel in omzet als productontwikkeling. Deze groei heeft geleid tot verschillende statussen o.a. Technology Fast 50 status en Gezelle Financiële Award, waarbij substantieel geïnvesteerd is in R&D en een uitzonderlijk groei trackrecord aangetoond is over de afgelopen jaren. ADDCOMP biedt polymeeradditieven in masterbatch-vorm voor de kunststofindustrie, zowel voor producenten als verwerkers van polymeren. Enkele eindmarkten zijn: de automotieve industrie, landbouw, consumentenproducten (onder meer verpakkingen) en de sportsector (bijvoorbeeld kunstgras). Additieven vormen een gecompliceerde business; hoogwaardige additieven bepalen kwaliteit en eigenschappen van het totale eindproduct. ADDCOMP Holland BV heeft zich toegelegd op het tailormade ontwikkelen van additiefsystemen voor toepassingen in kunststoffen als polyolefinen, PET, PA, enzovoorts. Daarbij gaat het met name om specifiek ontwikkelde en innovatieve vlamvertragers, antioxidanten of UV beschermingssystemen. De kracht van ADDCOMP Holland BV zit in maatwerkoplossingen: van een initiële klantvraag via innovatieve projecten tot niet eerder vertoonde producteigenschappen die gerealiseerd worden met zelf ontwikkelde productie apparatuur.

Inclusief productie telt het bedrijf momenteel ongeveer 50 medewerkers. Met de reeds gerealiseerde bundeling van expertise uit diverse disciplines, diverse certificeringen en een state-of-the-art productiehal, komt het bedrijf nu in de fase van verdere professionalisering en commercialisering. Buiten Europa werkt ADDCOMP met distributeurs; voor de deels nog onontgonnen Europese markt wordt het commerciële team op korte termijn versterkt met een International Account Manager.

Vacature

De International Account Manager krijgt vanuit het hoofdkantoor een (deel van) Europa onder zijn hoede, inclusief de Benelux. In deze brede commerciële rol komt de nadruk te liggen op kwaliteit, het oppakken van kansen en het proactief omzetten hiervan in verkoop. De functie combineert alle elementen van (buitendienst)sales: acquisitie/new business development, (key)account management van bestaande klanten en projectmanagement, aangevuld met product management elementen. Aangezien er genoeg technische kennis in huis is, ligt de nadruk in deze vacature op de commerciële aspecten; gezocht wordt een bovengemiddeld goede verkoper met interesse in techniek (en niet andersom). De International Account Manager werkt in een klein team van Account Managers en technical support medewerkers, rapporteert aan de

Commercieel Directeur en zal *intern* veel te maken hebben met Operations en *extern* met prospects, klanten, maar ook leveranciers en andere producenten van additieven.

Tot de belangrijkste taken en verantwoordelijkheden behoren:

- Verwerven van nieuwe klanten
- Beheren van bestaande relaties
- Realiseren van omzet- en marge doelstellingen, bijdrage leveren aan groei en professionalisering hiervan
- Verantwoordelijk voor het gehele verkoopproces van initiële contact tot prijs, contract, aflevering en betaling van klanten
- In samenwerking met de Commercieel Directeur een promotieplan opstellen en uitvoeren
- New business development: identificeren van nieuwe product/markt/klant combinaties
- Doorlopend projectmanagement
- Samenwerken met R&D en zorgvuldige communicatie naar klanten hierover
- Opstellen en beheren van jaarlijkse budgetten en accountplan en continu bijsturen/updaten
- Zelf maken van klantafspraken en daaruitvolgende offertes
- Product introducties en actieve promotie
- Assisteren bij beursorganisatie
- Inhoudelijk verantwoordelijk voor up to date houden klantenbestand/CRM
- Klachtenprocedures bewaken/customer development requests begeleiden

Daarnaast in nauwe samenwerking met R&D de volgende product management taken:

- Bespreken en identificeren van klantproductspecificaties, de behoeften, het communiceren en vastleggen naar R&D en de goedkeuring terugkoppelen naar de klant
- Toetsen van de commercieel technische haalbaarheid van producten
- Maken van bedrijfs- en product presentaties
- "Out of the box" bespreken van klantvraag
- Signalering van markt ontwikkelingen

Kandidaat profiel

- Opleiding op minimaal HBO niveau (HEAO of gelijkwaardig)
- Ten minste 5 jaar buitendienst verkoop ervaring in B2B chemische sector (en dan specifiek in de kunststoffen in de breedste zin)
- Internationale ervaring is een pre maar geen must
- Talen: Duits, Engels en Frans is een pre
- Aantoonbare acquisitie vaardigheden (cold acquisition)
- Eager en resultaatgericht
- Goede contactuele vaardigheden
- Zelfstartend
- Assertief
- Gericht op samenwerken
- Bereidheid tot reizen tot 50%.

Solliciteren

Solliciteren of vragen uitsluitend via YER Young Executive Recruitment,

Marie José van Riel

Telefoon: mobiel 06 21 53 44 35, of 020 697 5011

Of mariejosevanriel@yer.nl