

Sales Manager Specialty Plant Nutrition - Antwerpen

Voor onze klant, een internationaal bedrijf dat wereldwijd leider is in de productie en verkoop van meststoffen en chemische producten, zijn we op zoek naar een sales manager specialty plant nutrition voor tewerkstelling op hun hoofdzetel in Antwerpen.

Waarom is deze job iets voor jou ?

- Je krijgt een uitdagende en gevarieerde internationale commerciële functie waarbij je omringd wordt door fijne collega's die teamwork hoog in het vaandel dragen en dit op een aangename werklocatie.
- Verder kom je terecht binnen een internationaal dynamisch bedrijf, waar groei, professionaliteit en een informele werksfeer hand in hand gaan.
- Bovendien kan je rekenen op een motiverend verloningspakket aangevuld met de nodige extra-legale voordelen waaronder een firmawagen.

Wat ga je concreet doen ?

Na een uitgebreide training over ons bedrijf en onze specialty meststoffen, werk je nauw samen met de **Senior Sales Manager Specialty Plant Nutrition** binnen de jouw toegewezen regio.

Je coördineert de commerciële activiteiten in jouw regio en zorgt voor een **uitmuntende klantenservice**.

Deze rol vereist een sterke **klantgerichte aanpak** en omvat het **bezoeken van verschillende lokale partners, het identificeren en creëren van behoeften en het opvolgen en ontwikkelen van de commerciële activiteiten**. Daarnaast zal je ook beurzen en conferenties bijwonen en evenementen organiseren om de voordelen van het gebruik van de producten te promoten.

Jouw belangrijkste verantwoordelijkheden:

- **Het ontwikkelen en stimuleren van de verkoop** van de productportfolio
- Lokale markten analyseren en **nieuwe klanten, opportuniteiten en toepassingen** voor specialty meststoffen identificeren
- **Het initiëren van marketing- en commerciële campagnes**
- Het opvolgen van onze klanten en het bieden van een **gepersonaliseerde service**
- Samen met de rest van het commerciële team toewerken naar vooropgestelde **targets**

Wie zoeken we ?

- Je hebt een **Master in Bio-ingenieurswetenschappen/Agronomie** en/of beschikt over relevante technische achtergrond vanuit een eerdere ervaring
- Werkervaring is een pluspunt, maar geen vereiste.
- **Uitstekende communicatieve vaardigheden** zijn essentieel.
- Je hebt een **commerciële mindset** en bent sterk in het opbouwen van **langdurige relaties** met lokale stakeholders.
- Je zoekt kansen in de markt, bent **flexibel** en kunt zowel **zelfstandig als in teamverband** werken.
- **Proactiviteit en initiatief nemen** zijn een vanzelfsprekend onderdeel van je werkethiek.

- Je spreekt **Nederlands en Engels**, elke andere bijkomende taal is een pluspunt.
- Goede kennis van **MS Office** (Excel, Word, PowerPoint)

Solliciteren ?

Dit kan makkelijk via het emailadres info@clearskyselection.be of via onze website www.clearskyselection.be

Voor meer info omtrent deze opportuniteit kan je steeds contact opnemen met Koen Van Hoyer – zaakvoerder bij Clear Sky Selection op het telefoonnummer 0499-593046 of via bovenstaand emailadres.

Indien je solliciteert ga je akkoord met de privacy regeling van Clear Sky Selection. <https://www.clearskyselection.be/privacy-regeling>