

Voor ons account management, zoeken wij een gedreven:

ACCOUNT MANAGER SALES & SERVICE (fulltime, m/v)

Taken:

- Leidinggeven en samenwerken afdeling Sales & Service en account management
- Genereren omzet en winstmaximalisatie d.m.v. directe en indirecte verkoop
- Opstellen jaarplannen en specifieke verkoopactiviteiten
- Contractonderhandeling en opvolging (middel)grote accounts
- Analyseren en bijsturen behaalde resultaten (omzet, marge, retentie, groei)
- Effectief relatiemanagement accounts
- Marktkansen vertalen naar concrete activiteiten, strategische actie, accountplannen

Waar beschik je over:

- Relevante HBO opleiding/werk- en denkniveau
- Analytisch vermogen en goed cijfermatig inzicht
- Minimaal 3 jaar ervaring in een soortgelijke functie
- In bezit van een relevant netwerk
- Kennis, ervaring of opleiding in drogisterijbranche is een pré
- Resultaat-, klant- en marktgerichte houding
- Bij voorkeur kennis van SAP Business One, Exact Globe en Excel
- Goede schriftelijke en mondelinge beheersing van de Nederlandse taal

**Wij bieden een uitdagende functie,
een enthousiast team en goede arbeidsvoorwaarden.**

Geïnteresseerd? Stuur dan je sollicitatie uiterlijk op dinsdag 19 december 2017 per e-mail naar Joke kok, adviseur strategie, personeel en organisatie: jkok@vriesia.nl.

Vragen? Neem contact op met: Joke Kok (jkok@vriesia.nl) of André Bruinsma (abruinsma@vriesia.nl) per e-mail of op telefoonnummer: 072 - 511 89 85.

Voor meer informatie over onze organisatie kijk je op www.vriesia.nl.



Wij zijn Vriesia. Een groothandel in zelfzorggeneesmiddelen en drogisterij-artikelen. Sinds 1910 voorzien wij onze klanten dagelijks van producten, diensten en advies. Onze missie is: Elke dag nog meer kwaliteit leveren. Al onze medewerkers geloven in deze belofte en streven elke dag met passie naar de hoogste kwaliteit.