Accountmanager Buitendienst – Agrarisch & Groen

REGIO MIDDEN- EN ZUID-NEDERLAND

Ben jij een commercieel talent met kennis van de agrarische sector of groensector? Vind je het leuk om klanten inhoudelijk te adviseren, nieuwe relaties op te bouwen en zelfstandig een regio verder te ontwikkelen? Dan zoeken wij jou!

Je start je dag met een klantbezoek bij een loonwerker in jouw rayon. Samen bespreken jullie welke graszaadmengsels het beste aansluiten bij de grond, het gebruiksdoel en het seizoen. Later die dag bezoek je een agrarisch handelsbedrijf, waar kansen liggen om het assortiment verder uit te bouwen. Tussendoor stem je af met je salesmanager over lopende trajecten en nieuwe commerciële mogelijkheden.

Als Accountmanager Buitendienst ben je verantwoordelijk voor het onderhouden én uitbreiden van onze klantrelaties in Midden- en Zuid-Nederland. Je combineert technische productkennis met commercieel inzicht en weet klanten op een praktische en overtuigende manier te adviseren.

Je werkt met een breed assortiment graszaden, groenbemesters, bloemen- en kruidenmengsels en granen. Daarbij richt je je zowel op bestaande relaties als op het actief ontwikkelen van nieuwe klanten en afzetmogelijkheden.

Je krijgt veel vrijheid om jouw rayon zelfstandig te ontwikkelen. Je werkt grotendeels vanuit huis en bent veel onderweg bij klanten. Daarnaast ben je regelmatig aanwezig op ons kantoor in Zwartsluis. Hier werk je samen met collega's van de binnendienst, andere accountmanagers en je salesmanager. We vinden het belangrijk om kennis te delen, elkaar te ondersteunen en samen commerciële kansen te benutten.

Wat ga je doen?

- Onderhouden en verder uitbouwen van bestaande klantrelaties.
- Actief benaderen van potentiële klanten en ontwikkelen van nieuwe afzetmogelijkheden.
- Adviseren over graszaden, groenbemesters en aanverwante producten.
- Bezoeken van agrarische handelsbedrijven, loonwerkers, natuurcollectieven, groenvoorzieners en aannemers.
- Opstellen en uitvoeren van een commercieel accountplan voor jouw regio.
- Vertalen van klantvragen naar passende producten en praktische adviezen.
- Signaleren van marktontwikkelingen en commerciële kansen.
- Vastleggen van klantinformatie en bezoekrapportages in ons CRM-systeem.
- Samenwerken met collega's van verkoop, binnendienst en productmanagement.

Je bent voor klanten een vertrouwd aanspreekpunt en weet langdurige relaties op te bouwen. Tegelijkertijd krijg je energie van acquisitie en het realiseren van nieuwe omzet.

Wie zijn wij?

Ten Have Seeds is een groeiend familiebedrijf met een sterke positie in de agrarische sector en groensector. Sinds onze oprichting in 2006 zijn we uitgegroeid tot een leverancier van graszaden en aanverwante zaaizaden voor professionele klanten in binnen- en buitenland.

Vanuit onze vestigingen in Zwartsluis en het Duitse Bunde houden wij ons bezig met de vermeerdering, inkoop, menging, verpakking en levering van zaaizaden. Onze klantenkring bestaat onder andere uit agrarische handelsbedrijven, loonwerkers, groenvoorzieners, aannemers, natuurorganisaties, natuurcollectieven en overheden.

Met circa 20 collega's vormen we een compact en deskundig team. We zijn praktisch ingesteld, houden van korte lijnen en vinden het belangrijk dat iedereen verantwoordelijkheid neemt.

Als Accountmanager werk je samen met twee andere commerciële collega's, de binnendienst en je salesmanager. Je krijgt veel zelfstandigheid, maar staat er zeker niet alleen voor. Samen werken we aan verdere groei van onze klanten, ons assortiment en Ten Have Seeds.

Wat bieden wij jou?

- Een zelfstandige en afwisselende technisch-commerciële buitendienstfunctie.
- Veel vrijheid om jouw eigen rayon, agenda en klantaanpak in te richten.
- Werken vanuit huis en veel onderweg zijn bij klanten in jouw regio.
- Regelmatig samenwerken met collega's op ons kantoor in Zwartsluis.
- Goed salaris, auto, laptop en telefoon van de zaak.
- Een betrokken salesmanager en deskundige collega's.
- Een breed assortiment en een gevarieerde professionele klantenkring.
- Mogelijkheden voor opleidingen en vakinhoudelijke ontwikkeling.
- Een informele werksfeer binnen een ondernemend en groeiend familiebedrijf.

Wat vragen wij van jou?

- Hbo werk- en denkniveau.
- Minimaal 3 jaar ervaring in een commerciële buitendienstfunctie, bijvoorbeeld als accountmanager, technisch commercieel adviseur of vertegenwoordiger.
- Aantoonbare ervaring binnen de agrarische sector, groensector of een direct aanverwante branche.
- Kennis van of ervaring met bijvoorbeeld zaaizaden, meststoffen, bodem, ruwvoer, melkveehouderij, akkerbouw, loonwerk, mechanisatie of groenvoorziening.
- Je combineert technisch inzicht met commerciële vaardigheden en weet klanten inhoudelijk te adviseren.
- Je bent zelfstandig, ondernemend en neemt graag initiatief.
- Je vindt het leuk om nieuwe klanten te benaderen en commerciële kansen om te zetten in resultaten.
- Je bouwt graag aan langdurige klantrelaties en bent een prettige gesprekspartner.
- Je woont bij voorkeur in Midden- of Zuid-Nederland.
- Je beschikt over rijbewijs B.

Interesse?

Herken jij jezelf in deze functie en lijkt het je leuk om onderdeel te worden van ons team? Dan maken wij graag kennis met je! Neem contact op met Jim Rense via jim.rense@tenhaveseeds.nl of 06-40572151