

## Vacature 2024

### Accountmanager Inside Sales

#### Duurzame verpakingsproducent

Locatie: Regio Noord Nederland

Dienstverband: Fulltime

#### Functie

Als Accountmanager Inside Sales heb je een brede commerciële binnendienstfunctie met veel uitdaging en verantwoordelijkheid. Je staat in contact met de bestaande klanten en kijkt naar mogelijkheden om deze verder uit te bouwen, je richt je op bestaande en nieuwe klanten en je bent alert op nieuwe ontwikkelingen in de markt om daar zo snel mogelijk op in te spelen. Het is inhoudelijk een volwaardige Accountmanager rol die van binnenuit wordt ingevuld en je wordt daarin ondersteund door de Customer Servicemedewerkers. Je denkt mee met klanten, geeft advies en met jouw enthousiasme weet je klanten voor je te winnen! Je werkt in een internationale organisatie, met mooie producten die bijdragen aan een duurzame toekomst en met ambitieuze groeiplannen! Miron Violetglass neemt deel aan diverse internationale beurzen.

#### Organisatie

Miron Violetglass is een internationale organisatie met klanten over de hele wereld. Ze produceren en distribueren een breed assortiment aan violetglas verpakingsproducten. Violetglas is een uniek verpakingsproduct: het beschermt producten van de schadelijke effecten die het zonlicht heeft op de houdbaarheid en de kwaliteit van het product en gebruikt de positieve invloeden van het zonlicht op de producten. Het is een duurzame verpakingsoplossing die na gebruik recyclebaar is en bijdraagt aan een plasticvrije toekomst. De violetglas verpakingsproducten worden voornamelijk gebruikt in de Cosmetische-, Gezondheid- en FMCG-branchen. De klanten van Miron Violetglass bestaan zowel uit grote A-merken als innovatieve startups.

#### Wat ga je doen?

- Onderhouden van contact met de huidige klanten en kijken naar mogelijkheden om deze verder uit te bouwen.
- Analyseren van de markt en kijken naar nieuwe mogelijkheden en kansen.
- Benaderen en opvolgen van nieuwe klanten.
- Voeren van onderhandelingen.
- Uitbrengen van offertes en zorgdragen voor de juiste opvolging.
- Opstellen van jaarplannen.
- Formuleren van doelstellingen en omzetten in concrete acties.

#### Waar moet jij aan voldoen?

- HBO werk- en denkniveau, bijvoorbeeld een afgeronde opleiding Commerciële Economie of International Business.
- Circa drie tot vijf jaar commerciële ervaring bij voorkeur binnen de verpakings-, cosmetica- of FMCG-branchen.
- Vloeiende beheersing van de Nederlandse en Engelse taal, wanneer je nog een vreemde taal spreekt is dit een pre.

- Ondernemende, verantwoordelijke en commerciële instelling.
- Communicatief vaardig, enthousiast en gedreven.
- Affiniteit met natuurlijke producten, Skin Care, Cosmetics of Health Nutrition en een bewuste levensstijl.
- Woonachtig in de regio Hoogeveen.

#### **Wat bieden we jou?**

- Een uitdagende baan bij een ondernemende organisatie met ambitieuze groeidoelstellingen.
- Goede primaire - en secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Ruimte om jezelf te ontwikkelen en te groeien.

#### **Hoe is de bedrijfscultuur?**

Als Accountmanager Inside Sales kom je te werken in een team van acht mensen. Miron Violetglass is een organisatie die zich richt op het verbeteren van de houdbaarheid en kwaliteit van producten en daarbij een minimale impact wil maken op de planeet. Het is een organisatie die gericht is op duurzaamheid en goed wil zijn voor de medewerkers van Miron Violetglass. Er is een open, sociale, positieve werkomgeving en een fijne samenwerking tussen collega's. Daarnaast is er binnen de groeiende organisatie voldoende ruimte om je persoonlijk te ontwikkelen en is er aandacht voor de gezondheid van de medewerkers met bijvoorbeeld een vitaliteitsprogramma gericht op beweging, ontspanning en gezonde voeding.

#### **Is dit wat voor jou?**

Als je enthousiast bent geworden over deze functie, kun je voor meer informatie [hier](#) contact opnemen met Henk Westerduin.

h.westerduin@why-search.nl

06 156 318 04