

Ceres

Selected people in food & agri

Wil jij jezelf graag verder ontwikkelen binnen een sterk groeiende, internationale en ambitieuze organisatie? Staat de klant voor jou centraal en verdient deze aandacht en een goede service? Werk je graag met het oog op de toekomst? Dan is dit jouw kans om in te stappen in de groeiende markt van genetische zaden.

MAS Seeds Account Manager Vlaanderen

MAS Seeds, dochteronderneming van de Coöperatieve groep **MAÏSADOUR**, is een bedrijf dat als doel heeft genetisch hoogwaardige zaden te creëren, produceren en te leveren. Met het hoofdkantoor in Mont-de-Marsan in Frankrijk, een omzet van €140 miljoen en 700 werknemers is het bedrijf internationaal actief in 50 landen. Ze speelt een belangrijke rol in de Europese markt van maïs, zonnebloemen, koolzaad en voederbiet. Als marktleider in de productie van hybride zaden voldoen de producten aan de hoogste kwaliteitsnormen en staan ze steeds klaar voor innovatie of een nieuwe uitdaging. Met 8 onderzoekscentra ontwikkelen ze talrijke oplossingen die in het zaad zelf zitten. In het DNA vinden we alle toekomstige eigenschappen van de plant, zoals het oogstpotentieel, weerstand tegen ziektes, aanpassing aan de bodem en klimaatveranderingen. Het ontwikkelingsproces van nieuwe variëteiten versnelt, waardoor ze in staat zijn om het gebruik van water, meststoffen en plantbescherming te optimaliseren.

Om deze positie te bestendigen en verdere groei te genereren is er de functie: Account Manager Vlaanderen.

Functie

Verkoop en promotie van nieuwe variëteiten

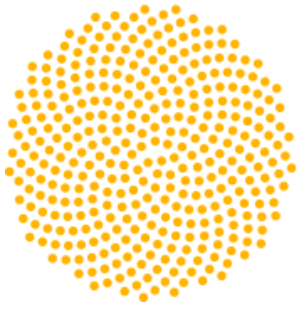
- Vanuit jouw technische expertise geef je vakkundig advies en verkoop je een assortiment hybride zaden aan de distributeurs.
- Je beheert een portefeuille van bestaande klanten en breidt deze verder uit.
- Je bent verantwoordelijk voor de prijsstelling en de onderhandelingen met je klanten.
- Je bepaalt de commerciële marktstrategie voor jouw regio.
- Je bent verantwoordelijk voor de ontwikkeling, coördinatie en rapportage van veldproeven.
- Het organiseren van klantenbezoeken aan de proefvelden behoort ook tot jouw takenpakket.
- Je verzamelt relevante marktinformatie en deelt deze met je collega's.
- Je rapporteert aan de market manager.

Profiel

Hand in hand met de landbouwer

Functie-eisen

- Bachelor of Master diploma in een landbouwkundige richting (Industrieel Ingenieur Landbouw, Bio-Ingenieur, Biochemie, Professionele Bachelor Landbouw).
- Aantoonbare affiniteit met de landbouwsector.
- Minimaal 2 jaar ervaring in de verkoop .
- Kennis van Nederlands en Engels.



Ceres

Selected people in food & agri

Competenties

- Commercieel gedreven en resultaatgericht.
- Relatiebouwer en netwerker.
- Goede communicatieve vaardigheden.
- Ondernemend en zelfstandig.
- Teamspeler.

Standplaats

Home Office, 80% op de baan.

Aanbod

Een boeiende en inhoudelijk uitdagende commerciële functie in een stabiele en professionele omgeving waar teamgeest, innovatie, duurzaamheid en neus voor uitdaging hoog in het vaandel staat. Er wordt in on-the-job begeleiding voorzien en je komt terecht in een team waar iedereen het voor elkaar opneemt. Naargelang je capaciteiten kun je zelfstandige beslissingen nemen, maar de cultuur leent er zich gemakkelijk toe om te sparren met collega's. Er wordt een marktconform salarispakket, inclusief extralegale voordelen zoals een bedrijfswagen voorzien.

Solliciteren

MAS Seeds België heeft de Werving en Selectie voor de vacature Account Manager Vlaanderen uitbesteed aan CeresRecruitment.

Voor meer informatie kun je terecht bij Sofie Gubbelmans, telefonisch bereikbaar op +32 (0)469 150 618.

Sollicitaties via www.ceresrecruitment.be. Uitgebreide informatie over de organisatie is te vinden www.masseeds.be.

Een persoonlijkheidsvragenlijst maakt onderdeel uit van de procedure.