



Waar ga je werken?

Na 20 jaar is het Platinum team trots op de huidige positie als specialist op het gebied van parasols, parasolvoeten, schaduwdoeken en tuinmeubelhoezen, met een focus op productontwikkeling, marketing en ondersteuning vanuit ons hoofdkantoor in Breda.

Onze ambitie is om nog meer mensen op een fijne en veilige manier te laten genieten van een zonnige dag in hun eigen tuin, op hun terras of balkon. In Nederland en in de rest van de wereld. Buiten zijn geeft immers energie, positiviteit en ontspanning. Dit realiseren we met onze kernwaarden: Bekwaam, Betrouwbaar, Ondernemend, Positief & Vernieuwend.

Naast onze A-merken Platinum Sun & Shade en Platinum AeroCover bieden wij een aantal premium budget merken en diverse white en private label mogelijkheden. Op die manier kunnen we aan alle klantwensen voldoen.

Onze collectie wordt verkocht via een internationaal dealernetwerk van voornamelijk tuincentra, speciaalzaken en grootwinkelbedrijven. Onze focus is gericht op 3 pijlers namelijk:

1. Productinnovatie, 2. Aandacht voor detail en 3. Uitmuntende ondersteuning
Zowel de klant als de shopper ervaren daardoor de voordelen van een specialist.

We zijn op zoek naar een Account Manager België

De functie

- In deze afwisselende en veelzijdige functie werk je binnen een internationaal georiënteerd en dynamisch bedrijf.
- Als Accountmanager vervul je een belangrijke rol binnen de organisatie en ben je verantwoordelijk voor het behalen van de strategische- en omzet doelstellingen in heel België, waarbij je voornaamste kanalen de premium tuincentra, de betere tuinmeubelspeciaalzaken en premium online winkels zijn.
- Je bent hét aanspreekpunt voor de bestaande klanten en de 'spin in het web' op gebied van sales, marketing, logistiek en service. Je zult je eveneens toeleggen op business development binnen het daarvoor bepaalde strategisch kader.

Jouw werkzaamheden bestaan onder meer uit

- Samen met de Sales Manager bepaal je de strategische visie en commerciële aanpak die je vertaalt naar lange termijn doelstellingen en business plannen;
- Uitbouwen van lange termijn relaties met bestaande klanten, hen informeren over de producten en diensten van Platinum en optimaliseren van het assortiment;
- Business Development: aanboren, opzetten en uitbouwen van nieuwe gebieden en samenwerkingen;
- Het geven van product trainingen en andere tools aan klanten om de gezamenlijke verkoop te vergroten;

PLATiNUM[®]

OUTDOORABLE

- Het ondersteunen van een correcte afhandeling van de lopende orders en service aanvragen (in samenspraak met de backoffice);
- Zorgdragen voor een correcte opvolging van betalingen en het updaten en optimaal gebruikmaken van het CRM systeem;
- Je rapporteert aan de International Sales Manager. Je werkt vanuit je home-office met regelmatige verplaatsingen naar het hoofdkantoor in Breda (gemiddeld 1x om de 2 weken).

Profiel

- Je genoot een hogere opleiding (Bachelor/Master) in een commerciële richting of bent gelijkwaardig door ervaring.
- Je hebt meerdere jaren relevante werkervaring in een commerciële buitendienstfunctie gericht op A-merken en Premium consumentengoederen.
- Je bent van nature sterk in het opbouwen van lange termijn relaties, op verschillende niveaus en met verschillende karakters.
- Je bent servicegericht en klantvriendelijk. Je denkt commercieel en werkt oplossingsgericht.
- Je presenteert vlot en overtuigend voor grote en kleine groepen.
- Je bent proactief, communiceert op een heldere manier en durft je mening te geven en ideeën aan te brengen.
- Je hebt een goede operationele kennis van het Nederlands en Frans, en kan je eveneens vlot behelpen in het Engels.

Aanbod

De werkomgeving zit, wegens het seizoenskarakter van hun activiteiten, vol tempowisselingen. Daar krijg jij energie van! Onder stress bloei je op en in rustige tijden pak je proactief zaken op. Platinum biedt een informele en internationaal georiënteerde werkomgeving. Je kan er werken binnen een dynamisch team met no-nonsense cultuur waar initiatief wordt gewaardeerd.

Er wordt uiteraard een aantrekkelijk en marktconform salaris geboden aangevuld met diverse extra-legale voordelen.

Interesse?

Stuur uw CV met motivatiebrief naar svd@addvalue.eu Voor meer informatie, contacteer dhr. Stefan Van Dijck op +32 (0)496 05 89 56.