Senior Key Accountmanager/Teamleider

Ben jij een ervaren accountmanager met leidinggevende kwaliteiten en affiniteit met de plantensector? Weet jij mensen te motiveren, overzicht te bewaren en commerciële kansen te benutten? En beheers je de Duitse en Engelse taal volledig? Dan is dit een mooie kans voor jou!
Wij zoeken een Senior Key Accountmanager/Teamleider die een belangrijke rol gaat spelen in de verdere ontwikkeling van onze commerciële organisatie. De focus ligt daarbij nadrukkelijk op het aansturen en begeleiden van het accountmanagementteam, gecombineerd met het beheren van een aantal strategische klantrelaties.
Omdat een groot deel van de portefeuille Duits- en Engelstalig is, is het vloeiend kunnen spreken van beide talen van groot belang.

Wat ga je doen?

In deze veelzijdige functie verdeel je je tijd tussen teamleiding en accountmanagement.

Teamleiding

Als teamleider ben je verantwoordelijk voor het dagelijks aansturen van het accountmanagementteam. Je zorgt voor structuur, heldere prioriteiten en een optimale samenwerking binnen het team.
Je houdt je onder andere bezig met:
•Coachen, begeleiden en ontwikkelen van medewerkers
•Verdelen van werkzaamheden en stellen van de juiste prioriteiten
•Bewaken van de voortgang en kwaliteit van het werk.
•Ondersteunen van collega's bij complexe commerciële vraagstukken.
•Fungeren als aanspreekpunt en sparringpartner voor het team.
•Bezoeken van kwekers en onderhouden van relaties binnen de keten.
•Opvangen van werkzaamheden bij afwezigheid van teamleden.
•Signaleren van verbeterkansen en bijdragen aan de verdere professionalisering van de afdeling.

Accountmanagement

Naast je leidinggevende verantwoordelijkheden beheer je een aantal belangrijke bestaande klantrelaties.
Je werkzaamheden bestaan onder andere uit:
•Onderhouden en verder uitbouwen van langdurige klantrelaties
•Fungeren als strategisch aanspreekpunt voor klanten
•Vertalen van klantbehoeften naar passende oplossingen
•Afstemmen van vraag en aanbod met kwekers en interne collega's
•Signaleren van commerciële kansen binnen bestaande accounts
•Mogelijke betrokkenheid bij grote internationale retailklanten

Wie ben jij?

Je bent een natuurlijke leider die mensen weet mee te nemen en energie krijgt van het ontwikkelen van een team. Tegelijkertijd voel je je comfortabel in een commerciële omgeving waarin klantrelaties, kwaliteit en samenwerking centraal staan. Goed om te weten is dat je voor deze functie zo nu en dan in het buitenland zult zijn voor klantbezoeken.

Daarnaast beschik je over:

•HBO werk- en denkniveau
•Plantenkennis
•Aantoonbare leidinggevende ervaring
•Vloeiend Duits en Engels in woord en geschrift
•Ervaring in accountmanagement, bij voorkeur binnen de handel, retail of groene sector

•Sterke organisatorische vaardigheden en het vermogen om effectief prioriteiten te stellen
•Een proactieve en oplossingsgerichte werkhouding
•Uitstekende communicatieve vaardigheden.

Wat bieden wij?

Je komt te werken in een team van ca. 6 collega's. Het team is ambitieus, zelfstandig en er is veel ruimte voor eigen initiatief, ondernemerschap en persoonlijke ontwikkeling.
•Een zelfstandige en verantwoordelijke functie binnen een dynamische organisatie
•Salaris passend bij de functie en jouw ervaring
•Leaseauto of mobiliteitsbudget
•1 Dag per week thuiswerken
•Persoonlijke bonus op basis van targets en prestaties
•25 vakantiedagen + 2 extra vrije dagen bij geen ziekteverzuim
•Een sleutelpositie met veel invloed op de verdere ontwikkeling van het team

Over Hamiplant

Hamiplant is al 40 jaar een toonaangevende leverancier van kamer- en tuinplanten in Europa. Vanuit het Westland voorzien wij dagelijks tuincentra, supermarkten, bouwmarkten en groothandelarenin heel Europa van een breed en kwalitatief hoogwaardig assortiment.
Ons streven is de nummer één keuze te zijn voor onze klanten, partners en medewerkers en samen te groeien. Dat doen wij door met ons team van ca. 300 medewerkers intensief samen te werken met alle schakels in de keten, van kweker tot winkel, door slim gebruik te maken van technologie en data en altijd dat stapje extra te zetten. Als grensverleggende partner met ketenoverzicht kunnen klanten rekenen op een aantrekkelijk, duurzaam en winstgevend plantenschap, flexibele service en betrouwbare leveringen.
Groen is onlosmakelijk verbonden met ons leven en altijd aanwezig. Daarom maken wij planten voor iedereen bereikbaar en dragen we bij aan een gezonde en gelukkige toekomst. Als onderdeel van Dutch Flower Group, bieden wij onze medewerkers de kans om waardevolle ervaring op te doen in alle aspecten van onze branche. Samen werken we aan een duurzame toekomst, gedreven door klantgerichtheid, samenwerking en continue verbetering.

Solliciteer bij Hamiplant als Senior Key Accountmanager/Teamleider

Ben jij klaar voor deze uitdagende functie? Solliciteer dan direct via deze link. Voor meer informatie kun je contact opnemen via recruitment@hamiplant.nl of bel 0174 - 612 323.
We kijken uit naar jouw sollicitatie!