



Bij Topbrands staan we voor Topmerken, Topklanten en Topcollega's. Wat we bij Topbrands met elkaar gemeen hebben is onze passie voor mooie merken en internationale handel. We zijn continu op zoek naar de beste producten voor onze klanten binnen onze expertise Personal & Home Care. We zijn wereldwijd actief en hebben een bijzonder breed assortiment met verschillende merken en private label producten. Denk hierbij aan wasmiddelen, schoonmaakmiddelen, bad/douche producten, parfums, make up, haarproducten, etc. We functioneren als handelshuis voor een groot aantal bekende A-merken en we ontwikkelen onze eigen merken en private labels.

We onderscheiden ons door onze klantgerichtheid in combinatie met ons sterke inkoopapparaat, onze innovatiekracht, professionele logistieke dienstverlening, internationale scope en continue focus op de trends. We zijn flexibel en in staat om snel te schakelen. In Nederland zijn ongeveer 90 collega's werkzaam, verdeeld over ons logistiek centrum in Kolham (Groningen) en ons hoofdkantoor in Oud-Beijerland. Ook hebben wij regiokantoren in Duitsland, Frankrijk en Zweden.

Omdat we geloven dat de beste resultaten geboekt worden als al onze collega's elke dag met plezier voor Topbrands werken, doen we er alles aan om een goede werksfeer te creëren. De cultuur is informeel en no-nonsense en we hebben korte communicatielijnen. We borrelen regelmatig op vrijdagmiddag, we hebben voetbaltafels en lunchen elke dag met elkaar. Belangrijke waarden zijn samenwerken, flexibiliteit, ondernemerschap en vertrouwen. We groeien al jarenlang op rij en we bruisen van nieuwe ideeën.

Ter uitbreiding van ons sales team zijn wij op zoek naar een:

Medewerker verkoop binnendienst Key Accounts

De functie

In deze spilfunctie ben je aanspreekpunt voor zowel de klanten van onze key accounts als andere interne afdelingen. Je werkt nauw samen met de key-accountmanager en rapporteert in deze uitdagende functie aan de teamleider. Je beheert samen met de key-accountmanager de belangrijkste klanten van Topbrands en bent daardoor van onschatbare waarde. Je stelt o.a. offertes op en behandelt binnenkomende orders met behulp van ons ERP-systeem (Microsoft Navision) daarnaast coördineer en bewaak je gemaakte afspraken en communiceer je met relaties en leveranciers (nationaal en internationaal) om de klantcontacten en klanttevredenheid zo optimaal mogelijk te houden.

Ben jij onze nieuwe collega?

Je staat stevig in je schoenen en je hebt het commerciële gevoel in jouw vingertoppen. Je vindt het leuk om samen met de key-accountmanager zoveel mogelijk commerciële successen te behalen, daarom ben jij ook een teamplayer. Daarnaast ben je cijfermatig en analytisch sterk en kan je de key-accountmanager optimaal adviseren over de juiste offertes en voorraden. Je hebt gevoel voor de dynamiek van een handelsbedrijf en wilt jezelf blijven ontwikkelen. Een volle agenda? Dat kan jij gemakkelijk overzien door jouw stressbestendigheid.

Wat wij verder nog belangrijk vinden:

- Je hebt een afgeronde HBO opleiding in een commerciële richting.
- Zowel een starter als een ervaren kandidaat is welkom om te reageren.
- Uitstekende ervaring met softwareprogramma's zoals MS-Office (m.n. Excel). Ervaring met Navision is een pré.
- Goede kennis van de Engelse taal in zowel woord als geschrift. Een andere vreemde taal is een pré.

Wat bieden wij jou?

Wij bieden een uitdagende functie in een dynamische en enerverende omgeving waar een goede werksfeer heerst onder de 100 collega's, daarnaast bieden wij goede arbeidsvoorwaarden. En, krijg je de mogelijkheid om te investeren in jouw ontwikkeling door middel van het volgen van opleidingen en/of cursussen. **Het betreft een fulltime functie.**

Past dit bij jouw ambitie?

Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met Leonard Bruijnzeel, teamleider key accounts, te bereiken via 0186 – 577 188 of lbruynzeel@topbrands.nl

Ben jij enthousiast geworden van deze functie? Mail je gemotiveerde sollicitatie en cv met foto naar Topbrands Europe B.V. | T.a.v. Ymke Verkamman | yverkamman@topbrands.nl

(vermeld in het onderwerp 'Vacature Verkoop Binnendienst') **Let op: fulltime beschikbaarheid is een must!**