

VACATURE YAKINIKU®

ACCOUNTMANAGER BINNENDIENST - 32-40 UUR

Ben jij gepassioneerd over sales, klantcontact en food? Hou je van slim werken en zoek je een uitdagende kans? Dan pas jij perfect in ons team!

Wij zijn op zoek naar een nieuwe collega die, voornamelijk vanuit het kantoor in Terneuzen, ons kan helpen met het verder uitbouwen van een gaaf BBQ merk (32-40 uur). Het merendeel van de tijd werk je vanuit ons kantoor in Terneuzen maar klantbezoeken (door heel Nederland en België) behoren ook tot je werkzaamheden.

Je gaat werken met de leukste producten die er in de wereld te koop zijn! YAKINIKU® is een, snel groeiend, Japans geïnspireerd bedrijf en is geboren uit passie voor vuur en grillen. Wij verkopen keramische Kamado's en aanverwanten. Elk jaar worden er nieuwe producten gelanceerd en proberen we te blijven innoveren.

Bij YAKINIKU® is alles Japans geïnspireerd, dat geeft inspiratie voor nieuwe ideeën en producten. Door de nationale groeiende vraag van onze producten zijn wij opzoek naar versterking in onze binnendienst. Behalve YAKINIKU® bezitten we nog een aantal brands: BBQ Flavour, Eldurapi en een private label afdeling.

WAT GA JE DOEN?

Als accountmanager binnendienst krijg je de verantwoordelijkheid over de salesondersteuning. Je onderhoudt warme relaties met (inter)nationale klanten en werkt samen aan de groei van omzet en winstgevendheid van de merken, inclusief acquisitie in Nederland en België.

In deze functie werk je het grootste gedeelte van de tijd vanuit ons kantoor in Terneuzen, waar je klanten ondersteunt, acquisitie doet en samenwerkt met je collega's. Het bestaande netwerk is ongeveer goed voor 60% van de omzet dus het is ook zaak om veel tijd te spenderen aan nieuwe partners. Dit doe je hoofdzakelijk door veel te bellen en koude acquisitie te plegen. Daarnaast zul je, wanneer nodig, ook op locatie bij klanten aanwezig zijn om persoonlijke ondersteuning te bieden of projecten te begeleiden. Je werkdag omvat het beheren van day-today business, waardoor geen enkele dag hetzelfde is.

De werkzaamheden zijn:

- Nieuwe klanten werven in Nederland en België (voornamelijk telefonisch en digitaal, soms op locatie);
- Beheren van je eigen klantenbestand;
- Dagelijks klantcontact;
- Offertes opstellen voor potentiële klanten;
- Ontwikkelen en uitvoeren van sales strategieën om de markt te benaderen.

WAT VRAGEN WIJ VAN JOU?

Lang verhaal, zo kort mogelijk. Jij:

- Staat bekend als sociaal, pro actief en als iemand die kansen ziet;
- Bent georganiseerd en kan meerdere ballen tegelijk hooghouden;
- Bent positief ingesteld, resultaatgericht en leergierig;
- Ervaring in een commerciële rol is een voordeel (inside sales, accountmanagement of een vergelijkbare functie);
- Bent communicatief sterk en weet hoe je (potentiële) klanten overtuigt.

WAT BIEDEN WIJ?

- Een uitdagende functie waarbij er veel doorgroeimogelijkheden mogelijk zijn;
- Aantrekkelijk salaris opgebouwd uit een basisloon en bonusregeling;
- Een jong, dynamisch en enthousiast team waar regelmatig een “Domibo” wordt gehouden;
- Een super toffe werkplek in onze mancave in Terneuzen;
- Reiskostenvergoeding;
- 25 vakantiedagen op jaarbasis (bij een contract van 40 uur);
- Een platte maar vlotte organisatie waar de lijntjes kort zijn.

Interesse? Graag ontvangen wij jouw CV op hr@yakinikugrill.com t.a.v. Frederic Kole

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.