



Accountbeheerder (verkoop binnendienst)

Nedmag in Veendam wint magnesiumchloride (magnesiumzout) dat zich bevindt in een unieke zoutlaag, zo'n 2000 meter onder de grond. Deze zoutlaag is het restant van een oerzee vol mineralen en zouten: de Zechsteinzee. Het zuivere magnesiumzout van Nedmag maakt het verschil in talloze producten. Het verbetert de prestatie, levensduur of voetafdruk van toepassingen. Zonder magnesiumzout geen cement of staal, geen circulaire economie of duurzame papierpulp. Mét magnesiumzout worden rookgassen gereinigd en geneesmiddelen effectiever. Wordt afvalwater gezuiverd, veevoeder gezonder, kaas lekkerder en stikstofemissie in stallen gereduceerd.

De producten van Nedmag worden wereldwijd verkocht in meer dan 100 landen. De omzet bedraagt jaarlijks circa 120 miljoen euro. Nedmag heeft drie locaties: twee zoutwinningslocaties bij Borgercompagnie en Tripscompagnie en een productielocatie in Veendam. Alles wat we doen, doen we met oog voor de wereld om ons heen. Duurzaamheid en milieu staan in ons werk centraal: we zien het als onze plicht om zuinig te zijn op natuurlijke bronnen. Bovendien proberen we continu ons energieverbruik te verlagen.

In verband met interne promotie heeft Nedmag een vacature binnen de afdeling logistiek.

VOOR WIE?

Je hebt al veel werkervaring in de verkoopbinnendienst en bij voorkeur in de industrie. De verschillende modaliteiten aan transport zijn voor jou bekend terrein. Hetzelfde geldt voor het werken met internationale klanten en dito leveringen over bijna de hele wereld inclusief de bijbehorende papieren. Daarom beheers je naast de Nederlandse taal ook prima de Engelse taal. Je hebt een klantgerichte houding en bent duidelijk en correct in je communicatie. Samengevat draag je zorg voor het efficiënt en effectief verwerken van de pre-sales, de orderverwerking-en after-sales proces voor een aantal klanten.

WAT GA JE DOEN?

Jij als accountbeheerder brengt in overleg met de salesmanager(s) offertes uit. Je stuurt monsters, brochures en overige relevante informatie naar de (potentiële) klanten. Je volgt de monsters en offertes op. Je verwerkt prijsafspraken en overige relevante condities in het ERP systeem.

Zodra de order afgesloten is, check je de gevraagde levertijden met de prognoses en stem je indien nodig af. Je stelt vast of op de order vermelde levercondities conform de afspraken zijn en de kredietlimiet niet wordt overschreden. Indien dit niet het geval is, breng je eerst de situatie tot overeenstemming in overleg met de Sales Manager, voordat de order wordt bevestigd.

Er zijn bestemmingen met geleverde prijzen en waarvoor standaard transportafspraken gelden of transport op afroep een desbetreffende logistieke dienstverlener (LDV), hierbij zie je toe dat de afroep door de LDV wordt bevestigd. Voor bestemmingen waarvoor geen standaard transportafspraken gelden, mag je het transport zelfstandig competitief onderhandelen en contracteren, binnen de vastgestelde autorisatielimiten – na overleg met de Inkoper Transport.

Je zorgt ervoor dat de zaken geregeld worden: transportdocumenten, exportdocumentatie, bankbescheiden (LC), analyse certificaten en eventuele overige overeengekomen klant specifieke wensen.



Je onderhoudt contacten met interne en externe instanties die voor deze activiteiten nodig zijn (laboratorium, banken, douane, NVWA, etc.).

En ook een belangrijke taak, je zorgt voor een juiste en tijdige facturatie aan de klant en correcte afsluiting van orders in ERP systeem. Mocht een betaling niet op tijd zijn ontvangen dan neem je in overleg met de Sales Manager contact op met de klant. Mocht een verkoop gerelateerde klantenklacht ontstaan dan registreer en volg je deze op.

Je verzamelt en analyseert klant specifieke data t.b.v. rapportages. Je assisteert de Sales Manager bij het voorbereiden van een klantbezoek. Je verzamelt, rapporteert en documenteert relevante klant (en eventueel markt) gerelateerde informatie aan de Sales Manager en leidinggevende. Je stemt, eventueel in overleg met de Salesmanager de verkoopprognoses af met de Planner en leidinggevende. Daarnaast neem je ook nog deel aan (ad hoc) projecten en Geef je gevraagd en ongevraagd adviezen teneinde de efficiency en effectiviteit van de processen te verbeteren.

HET AANBOD

Nedmag heeft goed werkgeverschap hoog in het vaandel staan. We hebben volop aandacht voor ambities en talenten van medewerkers en stellen het bieden van een veilige en gezonde werkomgeving centraal. Het pakket van primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden is passend bij de functie. We bieden naast een goed maandsalaris een 13^e maand, 18 ADV dagen en een winstuitkering. Een laptop en mobiele telefoon worden je ter beschikking gesteld.

PROFIEL KANDIDAAT

Wij zien het gewenste profiel als onderstaand:

- HBO- denk- en werkniveau (commerciële richting/logistiek/bedrijfseconomie, bedrijfskunde)
- Ervaring met / geïnteresseerd in nieuwe IT ontwikkelingen voor procesverbeteringen in functie
- Klantgerichte mentaliteit
- Accuraat en gedisciplineerd
- Goede communicatieve vaardigheden
- Goede onderhandelingsvaardigheden
- Goede beheersing Engelse taal,
- Redelijke beheersing van Duitse taal.

Heb je interesse in deze functie en denk je aan het profiel te voldoen. Reageer dan voor 22 maart a.s. bij Mirjam Schmitz door middel van sturen motivatie en recente CV per mail: m.schmitz@nedmag.nl