

## WIJ ZOEKEN EEN

# TECHNISCH COMMERCIEEL SALES MANAGER B2B

(Grondstoffen en projecten Home care, Industrial, Technical)



**Orissa BV (1978) ontwikkelt zich elke dag verder als frisse, dynamische en flexibele partner van zijn klanten en leveranciers in de Benelux grondstoffenmarkt. Om onze status van preferentiële partner voor onze stakeholders te verstevigen, werven wij een nieuw gedreven teamlid aan.**

Orissa Vredevoort & Dochters werkt als intermediair (distributie/agentuur) tussen producenten van grondstoffen wereldwijd en hun verwerkende afnemers, specifiek in de Benelux markt. Wij zijn distributeur en/of agent in de volgende toepassingsmarkten: personal care, was- en reinigingsmiddelenindustrie, technisch/industriële alsook de (health)food industrie.

Wij verkopen o.a. parfums, botanische extracten, actieve cosmetische ingrediënten, lecithine derivaten, surfactants, verdickers en reologie bewerkers, beads en scrubs, emollienten, emulgatoren, bewaarmiddelen, biocides en tal van andere functionals. Pure commoditeiten zijn minder aan ons besteed, des te meer zetten wij in op specialties. Deze steeds groeiende portefeuille van grondstoffen geeft ons de gelegenheid om relaties hoogwaardige ingrediënten, concepten en markttrends voor te stellen. Onze klanten zijn multinationals, lokale merken alsook loon- en private label producenten.

Onze verkoop realiseert zich door sterke persoonlijke communicatie met alle geledingen van onze partners, teneinde elk project goed te screenen en begeleiden van begin tot einde. In de praktijk zijn wij commercieel-technisch consultant veeleer dan gewoon verkoper.

### DE FUNCTIE

Het etiket op deze erg gediversifieerde functie kan je best invullen met de woorden “Business Development”, in ons marktsegment Home Care – Institutional – Technical - Industrial.

Na een intensieve inwerkperiode (duur afhankelijk van ervaring in de sector) onder de vleugels van het huidige externe team waarbij je alle facetten van de job leert kennen, ga je geheel zelfstandig business ontwikkelen in dialoog met klant, leverancier en team Orissa. Je krijgt en neemt verantwoordelijkheid over een eigen grondstoffenpakket binnen de divisie home care & technical/industrial. Hierbij wordt jou tevens een bestaand klantenbestand overgeheveld, dat je verder ontwikkelt en uitbreidt.

De absolute prioriteit in je job bestaat in het onderhouden van direct contact met klanten en leveranciers, met als doel het ontwikkelen van projectopportunities en creëren van verkoop. Je staat in voor het gehele als commercieel, approval flow opvolgen en bijsturen, finaliseren van verkoop, soms tot betaling factuur). Het interne team ondersteunt je qua administratieve uitvoering hiervan, jij stuurt hen aan waar nodig. In je pakket zal ook reeds bestaande business ingedeeld worden, als introductie bij klanten en leveranciers.

### WIJ, ORISSA...

- Zijn een snel groeiende firma met vlakke structuur waar business development centraal staat, ondersteund door persoonlijke ontwikkeling
- Hebben een toonaangevende positie in het aanleveren van grondstoffen naar de cosmetica, personal care, was-en reiniging, technisch/industriële en nog enkele uitbreidende industrieën toe.
- Zijn geen “snelle” verkopers, maar weten waarover we praten met onze klanten; zij en wij vinden product- en marktkennis belangrijk.
- Houden kantoor in Deventer (NL), en bijkantoor in Destelbergen (BE). Werken vanuit beide posten is mogelijk. Home office werken is in deze tijden onontbeerlijk en zal in de praktijk je “home base zijn”.
- Bieden u een uitgelezen kans om kennis en ervaring op te doen binnen een middelgroot bedrijf; ruimte voor eigen inzichten, ondernemerschap en persoonlijke ontwikkeling.



- Ondersteunen u sterk in het opnemen van de functie door directe bijstand en opvolging tot u zich de knepen van het vak hebt eigen gemaakt en geheel zelfstandig verder kan.
- Hebben geen standaard rapporteringscultus, er wordt gerekend op eigen verantwoordelijkheid en overleg waar nodig om resultaten te boeken.
- Betalen afhankelijk van opleiding en ervaring, alle voorwaarden overeen te komen – inclusief externe sales tools (auto, tel, pc...); vaste en variabele verloning worden gecumuleerd.
- Bieden u na succesvol verloop van tijd de mogelijkheid tot verder doorgroeien in de firma – wie weet wat onze toekomst van moois zal brengen?
- Zijn sterk bereid in jou te investeren als jij bereid bent dat in jezelf te doen.

### JIJ...

- Bent woonachtig in België of Nederland, bereid maandelijks minstens 3 à 5 dagen op kantoor te werken in Deventer (NL) of Destelbergen (BE).
- Bent goed georganiseerd in je werk met doelgerichte resultaatsfocus, hands-on!
- Hebt een krachtig profiel, veel enthousiasme en commerciële flair met zelfstandige insteek.
- Bent communicatief gedreven en schuwt geen zakelijk gesprek.
- Wil full time werken.
- Ziet meer heil in sterk collegiaal KMO werk resulterend in direct resultaat, dan in oeverloze structurele discussies omtrent verantwoordelijkheidsmatrixen in een (te) grote organisatie.
- Hebt minimaal HBO werk- en denkniveau in commerciële en/of chemisch/technische richting – in België een bachelor/master chemie en/of kan ons overtuigen van kennis.
- Hebt goede kennis (woord en geschrift) van zeker de Nederlandse en Engelse taal – bij voorkeur ook van de Franse taal. Kennis van Duits is bonus.
- Kunt goed werken met Microsoft Office (Outlook, Word, Excel en PowerPoint). Onze ERP en CRM tools maken wij jou machtig.
- Hebt bij voorkeur een kortstondige ervaring in een vergelijkbare functie/werkomgeving.
- Hebt enige affiniteit met was- en reinigingsmiddelen, technische en/of industriële productontwikkeling in B2C en/of B2B.
- Hebt er geen probleem mee om maandelijks 3 à 5 nachten (in 1 of meerdere periodes) uithuizig te zijn alsook (internationale) verplaatsingen te maken wanneer nodig (bezoek leveranciers/producenten en vakbeurzen).
- Bent in de eerste plaats verantwoording verschuldigd aan jezelf en je stakeholders. Rapporteren doen we in de vorm van overleg om elkaar verder te helpen.
- Geniet ten volle van je positieve resultaten, die zich wederkerend cumuleren en vertalen in alsmaar groeiende variabele verloning.

### CONTACT

Zie jij voldoende raakvlakken met de functie en ons bedrijf en wil jij ons team komen versterken?

Mail je sollicitatiebrief met CV dan naar: **[m.vredevoort@orissa.nl](mailto:m.vredevoort@orissa.nl)**.

Of bel: Mariska Vredevoort (CEO), +31(0)570-600152 – Philippe De Somere (CCO), +32(0)479521468.

**Wij nodigen je dan graag uit voor een verkennend gesprek.**