Junior Key Account Manager

Wil jij aan het begin staan van je commerciële carrière en bijdragen aan de groei van internationale klanten binnen de sierteelt? Als Junior Key Account Manager leer je hoe klantontwikkeling, relatiebeheer en het behalen van commerciële doelen samenkomen in de dagelijkse praktijk. Je komt terecht in een Sales-organisatie die volop in ontwikkeling is, met vaste klantteams waarin Sales, Commercial Assistants en andere disciplines nauw samenwerken om klanten snel en goed te bedienen. Zo krijg je volop ruimte om onze klanten, commerciële processen en de internationale retailmarkt steeds beter te leren kennen. Ben jij klaar voor deze uitdaging? Lees dan snel verder!

Over The Floral Connection

Wekelijks zorgen wij ervoor dat miljoenen bloemen en planten hun weg vinden naar (food)retailers in meer dan 20 Europese landen. Dat doen we met ruim 175 collega's vanuit het hart van de bloemenwereld: Aalsmeer.

Bij The Floral Connection geloven we dat onze kracht ligt in verbinding. We verbinden de hele sierteeltketen en brengen mensen, inzichten, trends en expertise samen om waarde te creëren van kweker tot shopper.

Achter ons succes staan de mensen die iedere dag samenwerken met hetzelfde doel: together we grow your flower business in a sustainable way. Daarom wordt onze cultuur geleid door onze kernwaarden Transparant, Samen en Ondernemend. Deze waarden vormen de basis van hoe we werken, verantwoordelijkheid nemen en samengroeien.

Als onderdeel van Dutch Flower Group profiteren we van internationale slagkracht, diepgaande marktkennis en de expertise van een wereldwijd netwerk van gespecialiseerde bedrijven. Dit betekent dat jij onderdeel bent van een familie van ruim 30 gespecialiseerde bedrijven.

Dit ga je doen als Junior Key Account Manager bij The Floral Connection

Als Junior Key Account Manager maak je deel uit van een vast klantteam. Samen met Account Managers, Commercial Assistants, Demand Planners, Order Planners en andere collega's werk je iedere dag aan sterke klantrelaties en een soepel commercieel proces. Je ondersteunt bij klantcontact, helpt commerciële voorstellen voorbereiden en volgt gemaakte afspraken zorgvuldig op. Ook denk je mee over klantprioriteiten, commerciële kansen en acties die voortkomen uit het klantteamoverleg. Zo leer je de klanten, processen en markt steeds beter kennen en groei je stap voor stap in je rol binnen Sales.

In deze rol houd jij je onder andere bezig met:

- Het ondersteunen bij het beheren van relaties met toegewezen klanten en contactpersonen;
- Het signaleren van commerciële kansen en deze samen met de Account Manager en het klantteam vertalen naar concrete acties;
- Het voorbereiden van calculaties, offertes en commerciële voorstellen op basis van klantaanvragen;
- Het voorbereiden en opvolgen van acties uit het klantteamoverleg, bijvoorbeeld rondom klantprioriteiten, tenders, offertes en praktische acties of verbeterpunten;
- Het leren werken met salesdata, klantinzichten en resultaten om verbeterkansen te herkennen;
- Het samenwerken met Commercial Assistants en collega's vanuit Planning en

Orderverwerking om klantafspraken helder over te dragen, voortgang te bewaken en resultaten inzichtelijk te maken.

Deze vacature is echt iets voor jou als jij:

- Commercieel ingesteld bent en energie krijgt van klantcontact, samenwerken en resultaat behalen in een klantteam;
- Beschikt over hbo werk- en denkniveau, bij voorkeur in een commerciële, bedrijfskundige of vergelijkbare richting;
- Gestructureerd en nauwkeurig werkt en het leuk vindt om met cijfers, Excel, systemen en klantinformatie te werken;
- Goed Nederlands en Engels spreekt en schrijft;
- Makkelijk schakelt met verschillende disciplines en graag werkt met korte lijnen, duidelijke acties en gezamenlijke klantprioriteiten;
- Nieuwsgierig bent, initiatief toont en jezelf graag verder ontwikkelt binnen Sales en de internationale sierteelt.

Jouw werkplek

Ons kantoor is jouw vaste standplaats. Vanuit het hart van de bloemenwereld werk je dicht op de business en de dagelijkse operatie. Je werkt in een omgeving waarin klantteams centraal staan en korte lijnen, snel schakelen en directe afstemming met collega's het verschil maken. In de praktijk werk je regelmatig samen met Sales, Commercial Assistants, collega's vanuit Planning en Orderverwerking, Quality & Sustainability en Category Management.

Als je enthousiast wordt van deze functie, dan maken we graag kennis met je. Voldoe je niet aan alle functie-eisen? Ook dan nodigen we je uit om te solliciteren. We geloven dat talent, motivatie en de wil om te leren minstens zo belangrijk zijn als het afvinken van alle vakjes. Misschien breng jij juist de ervaring, inzichten of kwaliteiten mee die ons verder helpen groeien.

Dit bieden wij je

- Een uitdagende functie binnen een toonaangevende, internationale organisatie in de sierteelt;
- Een salaris tussen € 3.350, - en € 3.950, - bruto per maand op basis van 40 uur, afhankelijk van jouw kennis en ervaring;
- 25 vakantiedagen op basis van een fulltime dienstverband en 8% vakantiegeld;
- Een solide pensioenregeling en een passende reiskostenvergoeding, waarbij reizen met het openbaar vervoer volledig wordt vergoed;
- Volop ruimte voor opleiding, training en persoonlijke ontwikkeling;
- Toegang tot exclusieve kortingen via Benefits at Work en de mogelijkheid om ieder weekend een mooi boeket mee naar huis te nemen;
- Een enthousiast team met korte lijnen, een no-nonsense mentaliteit en volop ruimte voor verbinding. Denk aan teamactiviteiten, een personeelsvereniging en sportieve activiteiten zoals padel.

Sollicitatieprocedure

Klaar om samen te groeien?

Zie jij jezelf al impact maken binnen The Floral Connection? Dan horen we graag van je. Solliciteer direct via de button 'Solliciteer'.

Deze vacature blijft openstaan totdat we de juiste collega hebben gevonden. Na ontvangst van je sollicitatie nemen we zo snel mogelijk contact met je op.

Wil je eerst meer weten over de functie? We vertellen je graag meer en kunnen je ook in contact brengen met de Sales Director voor een vrijblijvend gesprek.

Acquisitie n.a.v. deze vacature wordt niet op prijs gesteld, wij werven zonder externe partners.