

Vacature Verkoop Binnendienst/Customer support i.c.m. Inkoop binnendienst

Pouch Alliance

Pouch Alliance is een succesvol, snelgroeiend, internationaal opererend voedingsmiddelen bedrijf in Wormer. Wij zijn gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie en het afvullen van vloeistoffen in flexibele verpakkingen en richten ons met een breed assortiment gels, vloeibare voedingssupplementen en functionele dranken met name op de segmenten sport, gezondheid en zorg. Wij doen zaken met grote internationale merken in meer dan 20 landen, binnen Europa en daar buiten. Onze klanten zijn (A-)merkeigenaren welke variëren van MKB's tot de grote multinationals. Bij Pouch Alliance werk je in een compact, hecht team wat zich kenmerkt door een no-nonsense instelling, hechte samenwerking, hands-on mentaliteit, uitermate klantgerichtheid, korte communicatielijnen en het belang om snel maar doordacht te kunnen schakelen.

De functie

Als Verkoop Binnendienst (Customer support) ben jij dé persoon binnen onze organisatie die zorgdraagt voor nieuwe en lopende orders van klanten. Je verzorgt op een professionele wijze de communicatie met de klant, schakelt intern en extern over levertijden en monitort de klantspecifieke voorraden. Bij nieuwe producten speel je een belangrijke rol in de voorbereiding tot een product in productie gaat, zodat onze hoogwaardige producten geheel volgens de wens van de klant bij onze klanten geleverd worden. In deze functie zorg je kortom dat alles voor jouw klant in goede banen loopt.

In deze afwisselende en uitdagende functie ben je daarnaast verantwoordelijk voor de inkoop van verpakkingsmaterialen (bedrukte folies, displays, dozen etc.). Doordat je weet wat 'jouw' klanten nodig hebben ben jij de beste en kortste schakel naar de leveranciers. Het contact met de leveranciers bestaat uit het aanvragen van offertes en het plaatsen van (herhaal)orders, maar ook het communiceren en adviseren tussen klant en leverancier tijdens artwork projecten, het aanvragen en begeleiden van nieuwe verpakkingen en het sourcen van mogelijke nieuwe leveranciers.

In deze functie werk je nauw samen met je collega's van accountmanagement, planning en inkoop. Daarnaast biedt je de accountmanagers de nodige support bij projecten.

Ons bedrijf heeft een compact team met een platte organisatiestructuur en zeer korte communicatielijnen.

Het betreft een functie van 40 uur per week (32 uur per week in overleg). Je werkt vanuit ons kantoor in Wormer (in de regio Amsterdam) dat tevens met het OV goed te bereiken is.

Wat wij vragen

- Een succesvol afgeronde HBO-opleiding óf afgeronde MBO opleiding + relevante werkervaring i.c.m. een HBO denk- en werkniveau.
- Bij voorkeur enkele jaren werkervaring in een B2B-klientencontactfunctie, bij voorkeur met foodproducten.
- Werkervaring met internationale klantcontacten is een pré
- Vloeiende beheersing van Nederlands en Engels (mondeling en schriftelijk). Het beheersen van een derde taal is een pré.
- Het hebben van goede contactuele eigenschappen, snel schakelen, doortastendheid en resultaatgericht.
- Het nemen van verantwoordelijkheid en goed om kunnen gaan met de vrijheid die je krijgt, een groot zelf-startend vermogen en een drive voor succes.
- Het nauwkeurig en gestructureerd uitvoeren van je werk en het behouden van overzicht.
- Een zelfstandig werkende teamplayer met een open instelling en goede communicatieve vaardigheden, duidelijk en direct op een professionele wijze.
- Feeling met moderne media en goede computervaardigheden, zoals bijvoorbeeld Word, Excel en Powerpoint.
- Woonachtig in een gebied tot maximaal 30 a 45 minuten reistijd van het bedrijf.
- Je bent op zoek naar een afwisselende en uitdagende functie voor 40 uur (minimaal 32 uur) binnen een enthousiast hecht team van 15-20 mensen, in een dynamisch innovatief internationaal opererend bedrijf.

Ben jij de leergierige en gedreven kandidaat die wij zoeken?

Naast een uitdagende, veelzijdige functie met plaats voor eigen initiatieven en inbreng, bieden wij goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

Voor meer informatie en solliciteren bij Pouch Alliance kan je contact opnemen met Renske Tasseron op 075-6420161 of via rtasseron@pouchalliance.com.

Wij kijken er naar uit ons team op korte termijn te versterken met een nieuwe collega!