

Hou jij van koken en mooi kookgerei en wil je van deze hobby je werk maken binnen een smaakmakend internationaal bedrijf? Schuif dan mee aan tafel met The Cookware Company.

The Cookware Company heeft meerdere gerenommeerde A-merken kookgerei in haar portefeuille. In Nederland is The Cookware Company marktleider met het al meer dan 165 jaar vertrouwde merk BK. BK staat bekend om haar vernieuwende, internationaal bekroonde kwaliteitsproducten, die echt iets toevoegen aan de keukens van haar klanten, de kokende consument.

Wij zijn bevlogen van koken, vindingrijk, kennen de behoefte van de consument en staan bekend om ons hoge service-niveau.

Intussen is ons kookgerei in meer dan 100 landen verkrijgbaar en telt The Cookware Company wereldwijd meer dan 1500 medewerkers. Vanuit ons kantoor in Delft (Nederland) werken wij nauw samen met vestigingen in New York, Londen, Hongkong, Tokio en Gent. Dankzij die stevige marktpositie en onze focus op technologische innovatie is en blijft The Cookware Company de referentie in de keuken. En daar mag jij niet ontbreken!

Wij zoeken:

ACCOUNTMANAGER BK

Dit ben jij:

- Je hebt een afgeronde HBO/WO opleiding en minstens 3 jaar ervaring in een soortgelijke commerciële functie
- Je bent een geboren verkoper: een ster in luisteren en praten, in presenteren en onderhandelen.
- Je integreert je vlot in teams, ongeacht hun cultuur, locatie of specialisatie.
- Je bent praktisch en proactief aangelegd.
- Je geniet van koken

Dit zoeken wij:

Enthousiast commercieel talent met een neus voor nieuwe kansen en heel veel goesting om The Cookware Company naar een hoger niveau te tillen. Dat doe je via:

- Het opstellen van de forecast en salesobjectieven in samenspraak met de Regional Sales Manager, en het uitwerken van concrete acties om die targets te realiseren.
- Het in kaart brengen van de markt en de concurrentie om zo te kunnen inspelen op commerciële kansen en de eigen positie te versterken.
- Het opstellen en onderhouden van commerciële contacten met key accounts om een langetermijnrelatie uit te bouwen en de vooropgestelde omzet te realiseren.
- Het onderhandelen en afsluiten van langetermijncontracten om zowel voor de klant als voor The Cookware Company interessante prijzen en voorwaarden te realiseren.
- Het initiëren van doelgerichte acties met key accounts, in nauw overleg met het marketingteam, om betrokkenheid en binding te creëren.
- Het opvolgen van de accounts om tijdig in te spelen op mogelijke kansen (overnames, groei, ...) of bedreigingen (solvabiliteitsproblemen, overnames, ...).
- Het toezien op een consistente prijszetting, de correctheid van de uitgaande offertes en een vlot verloop van elke stap in het salesproces.

Wij bieden:

- Marktconform salaris
- 38-urige werk week (dus om de week lekker een middag vrij!)
- 25 vakantie dagen
- Bedrijfsauto + tankkaart

Je wordt bovendien met open armen ontvangen in een enthousiast, professioneel team én je krijgt alle kansen om je expertise en persoonlijke vaardigheden verder te ontwikkelen en een directe impact te maken in de keuken van vandaag en morgen. Klinkt goed? Laat van je horen! [eliza.gabriel@cookware-co.com]