



Müller Nederland is een van de hardst groeiende spelers in de zuivelmarkt, bekend van de merken **Almhof en Müllermilk**. Müller is marktleider in toetjes en yoghurt in Nederland. De organisatie is onderdeel van de Theo Müller groep, een Duits familiebedrijf dat marktleider is in desserts in Duitsland, Engeland en Italië. Müller Nederland is een zelfstandige Nederlandse tak die zelf de koers uitstippelt en campagnes en producten voor de Nederlandse markt ontwikkelt. Op het Nederlandse kantoor werken 20 ambitieuze collega's in een informele sfeer aan het veroveren en vasthouden van de marktpositie in Nederland.

Wegens uitbreiding van ons sales team zijn wij per direct op zoek naar een

Sales support assistent

Functie

Als Sales support assistent heb je een spilfunctie in het salesteam en ben je betrokken bij het accountbeheer voor alle klanten. Jij bent de rechterhand van de Account Managers en de Sales Manager bij het coördineren en verwerken van promoties, het bijhouden van omzetten en het voorbereiden van presentaties. Klanten kloppen bij jou aan met al hun vragen over acties, promoties en de planning, dus je zit met je neus bovenop alle activiteiten en houdt het overzicht. Het maken van data-based evaluaties en forecasts hoort ook bij de rol, net als het onderhouden van contact met marketing en trade marketing. Zo leer je in korte tijd alles wat met accountmanagement te maken heeft en ontwikkel je je snel in het salesvak. Het komende jaar staan er mooie, grote projecten op stapel, die voor nog meer groei moeten gaan zorgen. Enige ervaring in sales en/of trade marketing is een plus.

Profiel

- Ervaring in sales en/of trade marketing via werk of stage is een plus
- Analytisch, commercieel, stevige persoonlijkheid
- Ondernemend, resultaatgericht en zelfstandig
- Accuraat, betrouwbaar, communicatief sterk
- Afgeronde MBO/HBO-opleiding
- Teamplayer
- Een commercieel gedreven kandidaat die eager is het salesvak te leren
- Een kandidaat die hands-on, maar ook analytisch sterk is

Wij bieden

- Een brede, deels analytische salesrol waarin je snel alle aspecten van het vak leert
- Een ambitieuze en nuchtere werkomgeving met focus op productontwikkeling en innovatie
- Een plek bij een internationale, groeiende zuivelspeler
- Een spilfunctie in het team
- Interessante doorgroei- en ontwikkelmogelijkheden
- Een fulltime functie, 32-36 uur is bespreekbaar
- Een uitdagende baan waarin geen enkele dag hetzelfde is. Een groeiend bedrijf met een jong en zéér gemotiveerd team. Daarnaast bieden wij je natuurlijk uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarde.

Heb je interesse in deze uitdagende functie en denk jij de kandidaat te zijn die wij zoeken? Stuur dan je motivatie, voorzien van een CV, t.a.v. de heer R. Wolf, via info@muellergroup.com

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld