

Agaris – Accountmanager B2B

Jouw uitdaging

Wil jij jouw commerciële drive en affiniteit met de tuinbouwsector inzetten in een rol waar je impact maakt op klantrelaties, technische advisering en marktontwikkeling? Dan is deze functie iets voor jou.

Als Accountmanager B2B ben je verantwoordelijk voor het beheren en verder uitbouwen van een klantenportefeuille binnen jouw regio (we houden hierbij ook rekening met je woonplaats voor het bepalen van de regio).

Je bouwt duurzame partnerships op met klanten in de professionele tuinbouw en fungeert als eerste aanspreekpunt voor zowel commerciële als technische vragen. Je combineert relatiebeheer met actieve marktontwikkeling en prospectie.

Dit houdt in:

- Beheren en verder uitbouwen van een eigen klantenportefeuille binnen de toegewezen regio.
- Ontwikkelen van lange-termijnrelaties met klanten en optreden als betrouwbare partner in hun dagelijkse werking en specifieke teeltvragen. Hierbij steunt u op onze uitstekende service en het uitgebreide assortiment aan Agaris oplossingen.
- Adviseren van boomkwekers, bloemisten en telers van kleinfruit op commercieel en technisch vlak.
- Actief opvolgen van marktontwikkelingen en deze vertalen naar commerciële opportuniteiten.
- Vertegenwoordigen van Agaris op beurzen, evenementen en technische netwerkmomenten.
- Realiseren van commerciële doelstellingen met focus op klanttevredenheid en duurzame groei.

Wat wordt er van jou verwacht?

De ideale Accountmanager B2B:

- Beschikt over een bachelor in tuinbouw of een gelijkwaardig niveau door relevante ervaring binnen de tuinbouw- of sierteeltsector, en heeft een sterke affiniteit met de sector.
- Heeft een eerste commerciële ervaring in B2B-sales, accountmanagement of een gelijkaardige rol, of is een gemotiveerde starter met sterke commerciële drive en ambitie om zich hierin verder te ontwikkelen.
- Combineert commerciële ingesteldheid met een klantgerichte en ondernemende aanpak: bouwt duurzame relaties uit met bestaande klanten, detecteert nieuwe opportuniteiten en prospecteert actief naar nieuwe klanten.
- Begrijpt de noden en uitdagingen van klanten en vertaalt deze naar passende, oplossingsgerichte voorstellen. Speelt flexibel en proactief in op veranderende klantbehoeften.
- Is resultaatgericht en neemt verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van de eigen regio en klantenportefeuille, met aandacht voor omzetgroei, klantenretentie en het realiseren van commerciële doelstellingen.

- Werkt autonoom, gestructureerd en planmatig en weet klantenbezoeken, prospectie en opvolging efficiënt te organiseren en prioriteiten te stellen.
- Beschikt over sterke communicatieve en relationele vaardigheden in het Nederlands. Kennis van het Frans en Engels is een troef.

Jouw team

Je maakt deel uit van het Sales Team Professionele Tuinbouw en werkt nauw samen met collega-accountmanagers, interne technische specialisten en marketing. Samen zorg je voor sterke klantondersteuning en verdere groei van Agaris in de markt. Je rapporteert aan de Sales Director.

Wat bieden wij jou aan?

- Een voltijdse, gevarieerde functie binnen een internationaal en groeiend bedrijf.
- Bij opstart krijg je een grondige interne opleiding om onze producten, toepassingen en technische expertise volledig onder de knie te krijgen.
- Ruimte voor initiatief en verantwoordelijkheid binnen een dynamisch team in operations.
- Aantrekkelijke verloning op basis van jouw expertise, een firmawagen, extralegale voordelen zoals groeps- en hospitalisatieverzekering, eindejaarspremie, telefoonabonnement, netto vergoeding 150 €/maand, thuiswerk minimaal 1 dag/week, 6 Adv-dagen bovenop het wettelijke verlof en korting op groeimateriaal.
- Deelname aan onze jaarlijkse seizoen afsluiter en teamactiviteiten. Aangezien we werken met sterk seizoensgebonden producten (hoogseizoen voorjaar), organiseren we jaarlijks onze seizoen afsluiter. Maak je alvast klaar voor een ontspannende activiteit onder collega's om daarna verder te genieten van een uitgebreid avondfeest.

<https://www.agaris.com/nl/>