

# TECHNICAL SALES MANAGER

FRISIA ZOUT B.V.

---

We gebruiken het allemaal. Het geeft extra smaak aan onze voeding, zit in tal van geneesmiddelen en zonder zijn onze wegen in de wintermaanden zo glad als een schaatsbaan. Voor Frisia Zout B.V. (onderdeel van de K+S groep) zijn wij op zoek naar een Technical Sales Manager Nederland.

## OPDRACHTGEVER

---

Excellente producten en service voor al haar afnemers: dat is de ambitie van Frisia Zout en K+S. Als mijnbouwonderneming met een meer dan 100-jarige traditie stelt zij haar knowhow iedere dag in dienst van haar klanten. Zij weet wat er gedaan moet worden om een natuurproduct met verschillende korrelverdelingen en verpakkingen in heel Europa en wereldwijd te leveren. Ook Nederland is al geruime tijd een zeer belangrijke afzetmarkt. Dat maakt Frisia Zout en K+S al jarenlang een betrouwbare partner voor industrie, handel en overheden, als een van de belangrijkste producenten van natuurlijke mineralen in Europa. Het kent haar afnemers en de hoge eisen die zij stellen aan de producten, kwaliteit en processen. Het gestelde vertrouwen maakt hen trots. Recent werd het productaanbod uitgebreid met kalium- en magnesiumproducten die vaak afnemers vinden in dezelfde segmenten als natriumchloride. Ook deze producten worden binnen de groep gefabriceerd.

## FUNCTIE

---

In deze Technische Sales Manager rol kom je in aanraking met 3 van de 4 segmenten waarin K+S actief is. Dit zijn de industrie, consumenten en overheden. Frisia Zout realiseert sinds enige tijd een mooie groei en wil deze ontwikkeling voortzetten. Het is aan jou de taak dit mee waar te maken. Frisia Zout heeft een zeer uitgebreide en stabiele vaste klantenkring. De klanten worden op regelmatige basis bezocht, maar er moet ook acquisitie worden gedaan. De verhouding ligt op ongeveer 80% relatiebeheer en 20% acquisitie. De nieuwe technical salesmanager zal rapporteren aan de sales director Benelux.

## PROFIEL

---

Naast het commerciële werk (relatiemanagement, acquisitie en onderhandelen, ...) wordt van jou verwacht dat je zuiver technisch met klanten en prospecten kan meedenken om het juiste product voor te stellen. Natriumreductie in food is bijv. al jaren een hot item. K+S heeft een compleet aanbod in huis om hierop een gepast antwoord te bieden maar alles begint uiteraard met een begrip van A tot Z van het productieproces en de toepassingen van de klant.

- Hbo of Wo geschoold op gebied van Levensmiddelentechniek, Chemische technologie of een Agri gerelateerde opleiding;
- Minimaal vijf jaar technische commerciële ervaring;

- Analytisch sterk (bijv. sales & marketing: het monitoren van de markten, concurrentiegedrag en toekomstige ontwikkelingen & trends; op technisch en wetenschappelijk vlak: in de interactie met bijv. procestechnologen en r&d mensen);
- In staat een gedegen technisch sales plan op te stellen en uit te voeren;
- Bereidheid tot landelijk reizen;
- Opbouwen en verder ontwikkelen van een gezonde product- en klantenmix binnen de bestaande markt;
- Engels in woord en geschrift, Duits is een pré.

## STANDPLAATS

---

Bij voorkeur midden-Nederland maar andere regio's ook bespreekbaar

## AANBOD

---

- Marktconform vast salaris;
- Lease auto;
- Laptop, telefoon.

## CONTACTPERSOON

---



**Naam:** Herman Schonewille (Senior Consultant Sales & Marketing)

**E-mailadres:** herman@nomilk2day.nl

**Telefoon:** 0031633425890