Accountmanager Gewasbescherming land- en tuinbouw

De land- en tuinbouw staan voor grote uitdagingen op het gebied van duurzaamheid, gewasgezondheid en rendement. Als accountmanager bij Koppert Nederland BV helpt je telers en distributiepartnerts met innovatieve biologische oplossingen die direct bijdragen aan een toekomstbestendige teelt.
Ben jij een commerciële relatiebouwer met een passie voor de land- en tuinbouw? Krijg jij energie van het ontwikkelen van klanten, het signaleren van marktkansen en het realiseren van duurzame groei? Dan zijn wij op zoek naar jou als onze nieuwe:

Accountmanager

40 uur per week | Berkel en Rodenrijs, omgeving Rotterdam

Waar ga je werken?

Koppert Nederland B.V. is de commerciële en logistieke organisatie voor de Nederlandse markt en ondersteunt telers (land- en tuinbouw) en distributeurs met biologische gewasbescherming, bestuiving en diverse ondersteunende technologieën en applicaties. Als zelfstandige dochter van Koppert zetten wij ons met ons team dagelijks in om telers en distributeurs te voorzien van innovatieve producten én deskundig advies binnen de Nederlandse markt. Met ruim 65 betrokken collega’s bouwen we aan een gezonde sector, waarin samenwerking, innovatie en impact centraal staan.
Jouw functie is onderdeel van het Sales Team. Je werkt hierbinnen nauw samen met Consultants, (Key) Accountmanagers, een Pricing Specialist en het Market Development team. Jullie worden ondersteund door onze Data Analist. Je rapporteert in deze functie aan de Sales Manager, waarmee je samen de Sales Strategie vormgeeft en bijstuurt.

Wat ga je doen?

Als Accountmanager ben je verantwoordelijk voor een eigen klantportfolio en het ontwikkelen van duurzame klantrelaties. Je bent in nauw contact met zowel directe klanten als onze distributeurs, om partnership en een gezonde groei te realiseren en begrijpt dan ook als geen ander wat er speelt in de markt en bij jouw klanten. Je weet hun uitdagingen, ambities en behoeften te vertalen naar oplossingen die daadwerkelijk waarde toevoegen voor de klant en Koppert en de klanttevredenheid verder te vergroten. Je bouwt een sterk netwerk op binnen de sector en onderhoud deze goed. Daarnaast ben je actief met acquisitie, ontwikkel je commerciële kansen en draag je actief bij aan de verdere groei van Koppert Nederland.
Samen met collega's van o.a. Technical Consultancy, Customer Support, Market Development en andere disciplines werk je aan geïntegreerde klantoplossingen. Daarbij kijk je verder dan de vraag van vandaag en draag je actief bij aan de ontwikkeling van gezamenlijke plannen voor de toekomst. Je stelt accountplannen op en borgt dat deze goed worden uitgevoerd. Om afspraken, klantinzichten en commerciële kansen goed te borgen, leg je deze vast in ons CRM-systeem.

Wat breng je mee?

•HBO werk- en denkniveau;
•Minimaal 5 jaar relevante commerciële ervaring binnen de land- en/of tuinbouwsector;
•Een sterk netwerk binnen de land- en/of tuinbouw is een pré;
•Uitstekende communicatieve vaardigheden;
•Je bouwt gemakkelijk duurzame klantrelaties op en creëert vertrouwen op alle niveaus;
•Je weet verschillende belangen te verbinden tot gezamenlijke resultaten;
•Goede beheersing van de Nederlandse en Engelse taal.

Dit typeert jou

Nummer:
768

Titel:
Accountmanager Gewasbescherming land- en tuinbouw

Functiecategorie:
Sales

Afdeling:
Koppert Nederland B.V.

Locatie:
Berkel en Rodenrijs, Netherlands, Berkel en Rodenrijs

Uren per week:
36-40

Opleidingsniveau:
HBO

Vereiste talenkennis:
Nederlands en Engels

Tijdelijke functie/opdracht:
Nee

Deadline:
31-01-2027

Contactpersoon:
Sanne Baumann - van de Ven

•Ondernemend en resultaatgericht
•Commercieel en relatiegericht
•Proactief en sterk in stakeholdermanagement;
•Analytisch en marktgericht
•Zelfstandig, maar ook effectief in samenwerken.

Wat kun je van ons verwachten?

•Een mooi salaris tussen de € 5,094.56 en € 6,792.74 bruto per maand, afhankelijk van jouw kennis en ervaring in schaal 16;
•Een interessante bonusregeling met een maximale bonus van 12,5% per jaar (december salaris x 12);
•Een auto, laptop en telefoon van de zaak;
•25 vakantiedagen en 3 roostervrije dagen;
•Een vergoeding om tegen gereduceerd tarief te sporten;
•Onbeperkt toegang tot ons Learning Management Systeem om digitaal te leren en ontwikkelen;
•Onbeperkt toegang tot het platform OpenUp voor jou en 3 naasten ter ondersteuning op diverse mentale vlakken;
•Samenwerking met betrokken collega's in een groeiend, mensgericht bedrijf;
•Een dynamische werkomgeving met een ondernemend en innovatief karakter, waarbinnen je echt impact kunt maken.

Waarom kiezen voor Koppert Nederland B.V.?

Bij ons krijg je de ruimte om te bouwen aan een toekomstgerichte sector. Je werkt in een organisatie waar innovatie, duurzaamheid en samenwerking centraal staan. Je krijgt de kans om écht impact te maken — op je team, collega's, Koppert als organisatie, de markt en op de toekomst van de Nederlandse land- en tuinbouw.

Onze holistische benadering is wat ons onderscheidt. Verbetering van de plantgezondheid zowel boven als onder de grond. Al onze oplossingen ondersteunen één doel: 100% duurzame land- en tuinbouw. Wij zijn een familiebedrijf en daarom respecteren, waarderen en zorgen we voor elkaar. Als familie zijn we verenigd door ondernemerschap, onze waarden en een sterk geloof in biologische oplossingen en duurzame teeltpraktijken. Op onze vacaturesite vind je meer informatie over de pijlers van onze cultuur en onze kernwaarden.

Enthousiast geworden?

Solliciteer dan snel via de button onderaan deze vacature en laat je CV en motivatie bij ons achter. Neem voor meer informatie contact op met Sanne Baumann via recruitmentknl@koppert.nl. Bekijk ons ook op Youtube.