

Technisch Commercieel Consultant Agri

Koppert groeit snel. In kassen is biologische plaagbestrijding gemeengoed geworden, maar ook binnen de onbedekte teelten timmeren we hard en succesvol aan de weg. Ter versterking van ons technische commerciële team zijn wij op zoek naar een:

Technisch Commercieel Consultant Agri

36-40 uur per week, Rayon Zuid-Nederland en Noord-België

Wat ga je doen?

In deze functie ben je verantwoordelijk voor het realiseren van onze commerciële ambities in samenwerking met onze distributeurs en ketenpartners. Dit ter ondersteuning van onze eindklanten (gangbare en biologische telers). Dit doe je hoofdzakelijk in Zuid Nederland en Noord België. Aangezien de verstrekking van onze producten veelal gebeurt via distributeurs, heb je veel contact met hun buitendienst en zorg je ervoor dat de juiste productinformatie bij deze partijen bekend is. Ook ben je veel bij telers om hen te overtuigen van de overstap naar en het gebruik van ons productportfolio. Dit doe je in samenwerking met onze distributiepartners.

Daarnaast bezoek je akkerbouwers, vollegrondsgroente- en fruittelers om hen bij te staan in het optimaliseren van hun teelt. Je bent een belangrijke adviseur voor de klant en brengt meerwaarde door jouw kennis over marktontwikkelingen, innovaties, onderzoeken en ervaringen over (biologische) gewasbescherming. Je onderzoekt het marktpotentieel en bouwt een sterk netwerk op. Ontwikkelingen bij klanten leg je beknopt vast in ons CRM-systeem om het klantbeheer te optimaliseren. Ook vertegenwoordig je Koppert, door bijvoorbeeld het geven van presentaties, tijdens externe marketingactiviteiten en netwerkbijeenkomsten.

Hoe ziet de afdeling eruit?

Je wordt onderdeel van het Sales team met 5 accountmanagers werkzaam binnen de Horti en Agri markt. Samen staan jullie opgesteld om onze commerciële doelstellingen te realiseren en tegelijkertijd te zorgen dat de behoeften van de klant worden vervuld door hen de best mogelijke oplossingen en ondersteuning te bieden. Je werkt daarnaast frequent samen met Market Development, Customer & Supply Chain Service en de Technische Consultants. Je rapporteert aan de Sales Manager Nederland.

Wat breng je mee?

Je bent een sterke persoonlijkheid met een absolute pioniersgeest. Door creativiteit en doortastendheid weet je de aansluiting bij de agri-markt goed en snel op de kaart te zetten. Door opleiding en/of een eerste werkervaring, weet je wat de wensen en behoeften van de spelers in onze markt zijn. Aangezien de rol van distributeurs groot is, is het handig als je op de hoogte bent van hun handelswijze. Door jouw sterke commerciële, communicatieve en empathische vaardigheden, kan je succesvol schakelen met klanten en collega's. Dit resulteert in langdurige vruchtbare samenwerkingen en groei. Je voelt je thuis in een rol waarin gebouwd moet worden en waarin je geregeld letterlijk met de voeten in de klei staat. Je bent administratief onderlegd, waardoor je accuraat bent in het vastleggen van klantbezoeken en -afspraken. Je aarzelt niet als je dit ook soms in het Engels moet doen. Franse spreekvaardigheid is een pré om sneller te schakelen met partijen in Wallonië.

Je beschikt dan ook over:

- Een afgeronde agrarische of commerciële HBO opleiding of aantoonbaar HBO werk- en denkniveau;
- Een aantal jaren werkervaring binnen de sector;
- Een sterk netwerk binnen de onbedekte teelt markt met kennis van de handelswijze van distributeurs;
- Goede kennis van de Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift. Frans en/of Duits is een pré.

Over welke competenties beschik je?

- Sterke commerciële, communicatieve en empathische vaardigheden;
- Ondernemerschap;
- Probleemoplossend vermogen;
- Plannen en organiseren.

Wat kun je van ons verwachten?

Je komt te werken in een snelgroeiend familiebedrijf in een internationale omgeving. Elke dag is anders en dynamiek en vooruitgang staan voorop. Je krijgt bij ons veel ruimte om je ideeën en plannen neer te zetten. Ook investeren we veel in de ontwikkeling en groei van onze collega's. Zo hebben wij bijvoorbeeld onze eigen Koppert Academy die veel trainingen en talentontwikkeling biedt, buiten alles wat we je leren on the job. Daarnaast bieden we:

- Een salaris van € 4.508,48 tot €6.792,74 in schaal 15 of 16, afhankelijk van kennis en ervaring;

Nummer:

118

Titel:

Technisch Commercieel Consultant Agri

Functiecategorie:

Sales

Afdeling:

Koppert Nederland B.V.

Locatie:

Koppert Nederland B.V. / Veilingweg 48, 2651 BE Berkel en Rodenrijs, Nederland, 2651 BE, Berkel en Rodenrijs

Uren per week:

36-40

Opleidingsniveau:

HBO

Vereiste talenkennis:

Nederlands en Engels

Tijdelijke functie/opdracht:

Nee

Deadline:

31-07-2026

Contactpersoon:

Sanne Baumann - van de Ven

- Een bonus van 10 tot 12,5% van het jaarsalaris (decembersalaris x 12);
- 28 verlofdagen;
- Een auto, laptop en telefoon van de zaak;
- Mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen door middel van ons Learning Management Systeem en het volgen van trainingen;
- Onbeperkt toegang tot het online platform OpenUp voor ondersteuning op het gebied van mentale uitdagingen en alles wat daar bij hoort voor jouzelf en 3 van je naasten;
- 2 uur eerder vrij op je verjaardag;
- Bovenal een zeer fijne werkplek met betrokken enthousiaste medewerkers, waarbij samenwerken centraal staat;
- Last but not least: een uitdagende positie vol kansen binnen een snelgroeiend team die aan de weg timmert om een betrekkelijk nieuwe markt te betreden met veel potentie.

Waarom Koppert?

Omdat jij iedere dag echt impact kunt maken! Wij streven er iedere dag naar om de gezondheid van mens en aarde te verbeteren. In samenwerking met de natuur maken we de landbouw gezonder, veiliger en productiever. We bieden een geïntegreerd systeem van specialistische teeltkennis en natuurlijke, veilige oplossingen die de gezondheid, weerbaarheid en productiviteit van gewassen verbeteren. De kern van de activiteiten van Koppert is het streven om voortdurend natuurlijke principes te ontdekken en te benutten. Het vermogen om deze kennis te vertalen in praktische toepassingen, die bijdragen aan het vinden van oplossingen voor heersende problemen is onze kracht. De afgelopen jaren heeft de uitgebreide knowhow van insecten, mijten, micro-organismen, biostimulanten en feromonen Koppert geïnspireerd tot talloze oplossingen voor de land- en tuinbouw. Hierdoor worden plagen op duurzame en effectieve manier bestreden en krijgen ziekten steeds minder kans. Doe je mee? Voor meer informatie bezoek onze website www.koppert.nl.

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 (HR Business Partner) via recruitmentnl@koppert.nl. Bekijk ons ook op [Youtube](#).

Een persoonlijkheidsvragenlijst maakt deel uit van de werving en selectieprocedure. Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.