

Verkoper Internationaal

AEM is een internationaal opererende organisatie op het gebied van (turn-key) projecten en automatisering in de tuinbouw en champignonenteelt. Door ruim 40 jaar ervaring in het aansturen van agrarische processen kunnen onze klanten hun teeltprocessen succesvol sturen, monitoren en vastleggen. Daarnaast leveren onze wereldwijd geïnstalleerde systemen belangrijke teelt- en managementinformatie om de bedrijfsvoering te optimaliseren.

Vanwege aanhoudende groei is AEM op zoek naar een verkoper buitendienst die in staat om samen met het bestaande team onze internationale commerciële inspanningen meer kracht bij te zetten. Binnen het verkoopteam ben je verantwoordelijk voor het onderhouden van jouw internationale relaties. Regelmatig bezoek je klanten over de hele wereld en stel je, in overleg met het team, correcte offertes op waarna je ze bespreekt en afhandelt met de klant. Richting de klant ben je het gezicht van ons bedrijf en neem je een proactieve houding aan. Je communiceert gemakkelijk in het Nederlands en het Engels.

Waarom kies je voor AEM?

- compact team met veel ruimte voor eigen inbreng
- hoge mate van zelfstandigheid
- geen '9 tot 5' mentaliteit
- voortdurende innovatie
- internationale setting

Wat vragen wij van jou?

- HBO werk- en denkniveau (bij voorkeur technisch en/of commercieel georiënteerd)
- communicatief vaardig en representatief
- accuraat en de wil om aan te pakken
- stressbestendig met eigen initiatief en flexibiliteit
- reisbereidheid over de hele wereld
- goede beheersing van Nederlandse en Engelse taal in woord en geschrift (Duits is een pré)
- kennis van tuinbouw/champignonenteelt is een pré

Wat bieden we?

- marktconform salaris en arbeidsvoorwaarden
- informele organisatie in internationale setting
- persoonlijke ontwikkeling en doorgroeimogelijkheden

Interesse? Bel voor een afspraak zodat we jouw wensen kunnen bespreken bij een kop koffie. Neem gerust contact op met Mark Daniëls (06 2242 3887) of stuur een email naar m.daniels@aembv.com.