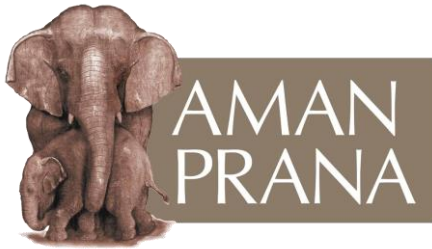


Amanprana zoekt een Duitstalige key account manager



SERENE LEVENSKRACHT

Jouw missie

Amanprana wil verder groeien in Duitsland. Je staat in voor het volledige beheer en opvolging van onze grootste klanten. Het ontwikkelen van een professionele samenwerking met je belangrijkste groothandels en het zoeken naar nieuwe potentiële klanten is je missie. Samen met de CEO bepaal je je koers en speel je succesvol in op ontwikkelingen en kansen in de markt. Je vormt 'de brug' tussen het hoofdkantoor in Schoten en de Duitse markt.

Strategisch denken en inspireren

Amanprana heeft een duidelijke visie. In een wereld die steeds meer wordt gestuurd door 'prijs' durft Amanprana keuzes te maken. Dat verwachten we ook van jou. Oprecht advies en strategisch partnership is het doel. Als Key Account Manager analyseer je de markt, optimaliseer je bestaande relaties en weet je deuren te openen naar potentiële klanten. Je doet het niet alleen. Je rapporteert op regelmatige wijze aan de CEO, die jou met raad en daad bijstaat.

Wie zoeken wij?

- Een perfect Duitstalige persoon, wonende in België
- Initiatiefnemer met charisma en ondernemerschap
- Een sterke persoonlijkheid, mens- en relatiegerichtheid
- Verkoopervaringsdeskundige op retail
- Een rasechte verkoper die cijfermatig sterk is

Amanprana heeft te bieden

- Collegiale sfeer
- Mooie groeikansen in Duitsland
- Innovatief bedrijf, prachtige producten (www.amanprana.be, www.bertyn.be, www.amanvida.be, www.pineo.cat)
- Degelijk loon, bonusregeling, laptop en auto ter beschikking
- Indien meertalig liggen er ook nog kansen bij andere key-accounts in Europa

Ben jij de gemotiveerde key account manager die wij zoeken?

Laat dan zeker van je horen.

Stuur ons je CV met foto en vertel ons waarom je bij ons past:

Chantal.voets@noble-house.tk

Noble-House Nv, Brechtsebaan 42 unit 70 - B-2900 Schoten