



Al jarenlang is GERLICHER een bekend en hooggewaardeerd merk voor de productie en levering van eerste klas frituurolieën en voor de duurzame recycling van gebruikt vet. GERLICHER is al in 1985 opgericht in Berlijn en we zijn een onderdeel van de SARIA Groep. Sinds 2017 zijn we ook in Nederland gevestigd en wij zijn een ambitieuze en sterk groeiende onderneming.

We zoeken per direct een Accountmanager voor het gebied Noord-Nederland om ons team te versterken.

Wat ga je doen

Jij bent een echte ambassadeur voor GERLICHER en vrijwel altijd onderweg om (potentiële) klanten te bezoeken en te overtuigen van de kwaliteit van onze producten. Je adviseert welke frituurolie het beste bij de klant past en over ons innovatieve, gepatenteerde FATBACK-systeem; naast het leveren van de frituurolieën biedt GERLICHER namelijk ook de mogelijkheid om de gebruikte olie via dezelfde geleverde systemen in te zamelen waarna het wordt verwerkt als grondstof voor de biodieselindustrie. Ons klantenbestand bestaat met name uit horecaondernemers, waarbij je de ene keer aan tafel zit met een cafetariahouder en de volgende dag met een sterrenkok.

Wie zoeken we

Acquisitie zit in jouw DNA. Jij staat sterk in jouw schoenen en laat je niet uit het veld slaan. Je krijgt energie van het behalen van targets en binnenhalen van nieuwe klanten. Voor deze functie breng je minimaal mee:

- Rijbewijs B
- Ervaring en affiniteit met de horeca, in welke hoedanigheid dan ook.
- Het meebrengen van een eigen netwerk is een grote pré.
- Uitstekende mondelinge en schriftelijke beheersing van de Nederlandse taal.
- Voldoende mondelinge beheersing van de Duitse taal (interne communicatie).

Je komt te werken binnen een kleine onderneming waar iedereen elkaar goed kent en er hele korte lijnen zijn. Jullie zijn als team hoog gemotiveerd om het klantenbestand constant uit te breiden en te zorgen voor een hoge klanttevredenheid. Je bent verantwoordelijk voor jouw eigen gebied en krijgt alle vrijheid die je nodig hebt om jouw functie goed uit te oefenen met een goede privé/werk balans.

Wat bieden we

- Een fulltime functie van 40 uur per week met flexibele werktijden.
- De functie is ingedeeld in schaal G1 van de CAO voor beroepsgoederenvervoer. Verder ontvang je op tussen 24-27 vakantiedagen en 3,5 ATV-dagen per jaar bij een fulltime dienstverband en bieden wij je een goede pensioenregeling.
- Zakelijke leaseauto, Ipad en telefoon
- Uitstekende individuele provisieregeling

Kun jij niet wachten als accountmanager bij ons aan de slag te gaan?
Solliciteer dan direct door jouw CV en een korte motivatie te sturen naar Simone Wenneker (HR Adviseur a.i.).
Per e-mail: simone.wenneker@refood.nl
www.gerlicher.nl