

**Champrix B.V.** is een jonge en daadkrachtige onderneming die wereldwijd snel en adequaat inspeelt op de vraag naar veevoederpremixen en concentraten, additieven en melkvervangers waarbij de focus ligt op opkomende landen in Afrika, het Midden-Oosten, Azië en Midden-Amerika. Het team bestaat uit enthousiaste en toegewijde medewerkers, die hun sporen bij internationaal gerenommeerde bedrijven in de sector hebben verdiend, maar nu kiezen voor de persoonlijke benadering van een middelgroot professioneel bedrijf, waar de klant centraal staat.

Flexibiliteit, een hands-on mentaliteit en een pragmatische benadering met de mogelijkheid voor een one-stop shop-concept is internationaal een onderscheidende succesvolle aanpak die ruimte biedt tot uitbreiding van het commerciële team en hiervoor zijn wij op zoek naar een ondernemende verkoper met pioniersgeest, die de wereld wil ontdekken en kansen weet te verzilveren in de functie van

## Sales Area Manager (Afrika/Midden Oosten) Fulltime

### Functieomschrijving

- Opbouwen en onderhouden van intensieve contacten wereldwijd met veevoederbedrijven, integraties, distributeurs, etc.
- Uitbreiden van de omzet door actieve marktwerking, acquisitie en pionieren.
- Uitvoeren van marktonderzoek m.b.t. nieuwe gebieden en het selecteren van de juiste importeurs en distributeurs.
- Proactief inspelen op kansen en ontwikkelingen. Deelnemen aan beurzen.
- Onderhandelen over prijzen en contractvoorwaarden. Maken van calculaties.
- Adviseren, trainen en begeleiden van lokale commerciële medewerkers van klanten.
- De Sales Manager rapporteert aan de Algemeen Directeur.

### Functie-eisen

- Een afgeronde studie op minimaal HBO-niveau, bij voorkeur in een (agrarische) commerciële richting.
- Bij voorkeur enige jaren (internationale) commerciële ervaring in verkoop van veevoerders, grondstoffen, additieven of ander toebehoren voor de veehouderij
- Interesse in andere culturen en bereidheid tot internationaal reizen (ca. 10%)
- Goede beheersing van de Engelse taal is vereist. Beheersing van meerdere moderne talen is een pré.

### Competenties

- Klant- en resultaatgericht.
- Ondernemend met pioniersgeest.
- Goede contactuele eigenschappen, relatiebouwer, teamspeler
- Internationaal georiënteerd.
- Goede onderhandelingsvaardigheden.

### Contact

Ben je ambitieus en commercieel, neem je initiatief en ben je graag actief binnen een internationale agrarische omgeving. Wil je zelf verantwoordelijk zijn voor succes binnen een organisatie? Stuur dan je motivatie en C.V. per e-mail naar Champrix B.V. - t.a.v. Suzanne Mohr – [suzanne.mohr@champrix.nl](mailto:suzanne.mohr@champrix.nl) of neem contact op met Brecht de Jong – Tel.+31(0)6 3099 4584 voor meer informatie.

### Bereikbaarheid

Onze kantoorlocatie is gelegen in de binnenstad van 's-Hertogenbosch op een steenworp afstand van de Markt, Sint-Janskathedraal en het Centraal Station van 's-Hertogenbosch en is gemakkelijk bereikbaar met de auto maar zeker ook met Openbaar Vervoer.

*Champrix maakt deel uit van een financieel sterke groep. De **BW Group te Vierlingsbeek**. Een organisatie die door middel van diverse ondernemingen actief is in de wereld van productie en distributie van champignon bijvoedmiddel en export van veevoederproducten en additieven. Deze activiteiten vinden plaats binnen de ondernemingen ChampFood International, Nusana B.V. en het eerder genoemde Champrix B.V.*