

ZOUTMAN – Export Sales Manager

Jouw job

Wereldwijd genieten op dit moment ontelbaar veel mensen van een heerlijke maaltijd, op smaak gebracht met MARSEL® zeezout van ZOUTMAN. Wegen en voetpaden zijn tijdens de winter een pak veiliger dankzij ons strooizout. Internationale bedrijven uit de meest uiteenlopende sectoren kunnen hun producten enkel maken met technisch zout dat zo zuiver is als het onze. En die waterontharder bij je thuis? Je raadt het al, die werkt waarschijnlijk met ons SOFT-SEL® onthardingszout.

Elke dag werken we gepassioneerd met deze fascinerende en ecologische grondstof, het kristal van de zee.

Als export salesmanager ben je de drijvende kracht achter de groei in jouw toegewezen regio's: **Verenigd Koninkrijk, Ierland, Scandinavië, de Baltische Staten en Oost Europa**. Je portfolio omvat onze productlijnen: voedingszout (MARSEL®), strooizout (SAFE ROAD SALT®), onthardingszout (SOFT-SEL®) en technisch/landbouwzout (SALCO AGRO®).

- Je **analyseert de markt** en **bouwt een netwerk uit** van distributeurs en eindklanten die de producten van ZOUTMAN nog niet kennen.
- Met de bestaande distributeurs/klanten evalueer je de samenwerking, bekijk je hoe je de business verder kan uitbouwen en zo **lange termijn en strategische partnerships** kan uitbouwen.
- Daarnaast ben je mee verantwoordelijk voor het ontwikkelen en implementeren van de **export sales strategieën** per markt.
- Je beheert het **commercieel traject van A tot Z** in samenwerking met een sales assistant : Gerichte prospectie en marketing acties, contact, offerte- en orderopvolging,...
- Je volgt **markttendensen** op de voet op en koppelt hierover intern terug.
- Je bent het **professioneel visitekaartje** van ZOUTMAN, neemt **initiatief** en denkt op commercieel vlak mee met de bedrijfsfilosofie.
- Ongeveer **20 tot 40%** van je tijd zal je besteden aan beurzen, netwerkevents en het bezoeken van klanten.
- Je rapporteert aan de Commercial Manager.

Jouw profiel

- Je bent in het bezit van een **Bachelor- of Masterdiploma**, bij voorkeur in een **economische** of **commerciële** richting.
- Je hebt minimaal **enkele jaren** ervaring in **export of internationale sales**, bij voorkeur in **FMCG** of **grondstoffen**.
- Je bent **communicatief** sterk en hebt een uitstekende talenkennis (NL-ENG).
- Je hebt een **gezonde ambitie** om te groeien en jezelf continu te ontwikkelen.
- Je bent een **commercieel talent**: resultaten behalen is jouw drijfveer en je bent sterk in het opbouwen van duurzame relaties.
- Je werkt **zelfstandig**, maar bent ook een echte **teampayer**.
- Je woont bij voorkeur in een straal van 30 km rond Roeselare.

- Je hebt een **hands-on mentaliteit**: je neemt initiatief, pakt uitdagingen aan en geeft vol gas op een slimme manier. Geen woorden maar daden, met focus op kwaliteit en resultaat.

Ons aanbod

- Een **dynamische, internationale rol** met veel autonomie en verantwoordelijkheid in een no-nonsense omgeving waar jouw initiatief écht het verschil maakt.
- Je komt terecht in een **familiaal en internationaal groeibedrijf** met een vlakke structuur, open communicatie en snelle beslissingen.
- **Ruimte om te groeien** dankzij interne én externe opleidingen in diverse domeinen.
- Een **competitief loonpakket** aangevuld met extralegale voordelen (maaltijdcheques, bedrijfswagen, groeps- en hospitalisatieverzekering,...).

<https://www.zoutman.com>