



*Wij zijn een dynamisch middelgroot exporthandelshuis (40 FTEs) met een rijke historie en onderhouden relaties met leveranciers en afnemers in vele landen. Als vertegenwoordiger van overwegend gerenommeerde A-merkfabrikanten staat het toevoegen van waarde in het exportproces centraal in ons klantgericht denken en handelen. De verdere professionalisering van onze dienstverlening ervaren wij als een voortdurende uitdaging. Wij opereren met twee Business Units die zelfstandige en contribution verantwoordelijke product-markt combinaties vormen.*

Wij zijn enthousiast bezig om de strategische marktpositie van de Business Unit Building verder te versterken. De activiteiten van deze belangrijke Business Unit betreffen de verkoop van bouw(markt)-, sanitair en elektrotechnische materialen in met name Suriname, de Nederlandse Antillen, de Engels- en Spaanstalige Caribbean, alsmede de Franse overzeese gebiedsdelen (DOMTOM) en Noord Afrika. Onze afnemers zijn bouwmarkten, bouwbedrijven, installatiebedrijven, importeurs en projectorganisaties. Ter versterking van het commerciële management van deze Business Unit zoeken wij een

## International Account Manager

Als zodanig is de International Account Manager verantwoordelijk voor het:

### **Accountmanagement:**

de verkoop aan internationale klanten in diverse landen, alsmede het uitwerken en implementeren van accountplannen. Uw belangrijkste accounts zijn kleinere, maar in hun markten toonaangevende retailers en distributeurs in bouwmaterialen en doe-het-zelf artikelen. Uw assortiment omvat alle categories, waaronder bouw- en installatiematerialen, hardware, outdoor living en actiematige producten. U wordt in uw commerciële activiteiten optimaal ondersteund door een goed ontwikkelde supply chain en kunt daardoor met assortimenten uit Europa en het Verre Oosten schakelen. Vanuit uw markt-, assortiments- en retailkennis, bent u een stevige gesprekspartner voor Category Management en hoger management;

### **Principaalmanagement:**

het verzorgen van de betreffende Europese inkoop tegen goede condities en randvoorwaarden, het onderhouden van contacten met (A-merk) leveranciers, het bewaken van de performance in de supply chain, alsmede het sturing geven aan de assortimentontwikkeling en innovatie;

Voor klantenbezoek zult u gemiddeld drie maal per jaar drie weken aaneengesloten moeten reizen. Ook zult u regelmatig samen met klanten de leveranciers en beurzen bezoeken.

De overige tijd zult u vanuit het kantoor te Almere de in- en verkoopmarkten bewerken. Uw dagelijkse aanwezigheid in Almere is hierbij noodzakelijk.

Onze gedachten gaan uit naar een ondernemende, internationaal georiënteerde manager met een voltooide HBO-opleiding en ten minste 5 jaar relevante commerciële ervaring (inkoop/verkoop). Vertrouwdheid met modern accountmanagement is een vereiste, bekendheid of affiniteit met de DIY/Doe-het-Zelf retailbranche gewenst. Goede Nederlandse en Engelse spreekvaardigheid is noodzakelijk, kennis van de Franse en/of Spaanse taal een pré.

Commerciële gedrevenheid, slagvaardigheid en zelfstandigheid onderscheiden u als persoon en ons als organisatie. Relatiemanagement en cultureel aanpassingsvermogen zijn u aantoonbaar op het lijf geschreven en het continue zoeken naar commerciële kansen zit in uw DNA. Daarnaast vindt u het leuk om - ondanks uw grote zelfstandigheid - in teamverband samen te werken en bij te dragen aan een continue verbeterings- en groeiproces.

Gezien de groeiambities van en internationale kansen voor onze organisatie bestaan er voor de juiste kandidaat de komende jaren goede mogelijkheden om in verantwoordelijkheden (mee) te groeien.

*Als u zich thuis voelt in een dynamische, internationale en professionele handelsumgeving waarbij verkoop en inkoop vloeiend in elkaar overlopen, verzoeken wij u uw sollicitatie - inclusief CV - te zenden aan de directie van PVH International BV, Postbus 1080, 1300 BB Almere of naar [werving@pvhbuilding.nl](mailto:werving@pvhbuilding.nl).*



[www.pvhbuilding.com](http://www.pvhbuilding.com)