



*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 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. Wegens sterke groei zoeken wij een

# International Export Management Trainee

## Franstalig / unieke kans

**export • inkoop • verkoop • Franse taal • gedrevenheid • 'never a dull moment' • Almere**

### Wat bieden we in deze functie en bij ons bedrijf?

- afhankelijk van je vooropleiding en werkervaring wordt een intensief intern opleidingstraject samengesteld waarin je wordt klaargestoomd voor een functie op onze export binnendienst, export logistiek of inkoop, met als doel het bedienen van onze Franstalige klanten, leveranciers en/of expediteurs
- je ondersteunt onze International Accountmanagers en Franstalige klanten en werkt offertes en aanvragen uit
- je plaatst bestellingen bij leveranciers en stemt levertijden af
- je leert alle logistieke aspecten van de internationale handel kennen
- je commerciële en organisatorische vaardigheden worden sterk ontwikkeld
- je wordt betrokken bij de Account planning en bij de commerciële strategie richting klanten en leveranciers
- je komt werken bij de marktleider met een sterke focus op groei, service, samenwerking, plezier en digitalisering
- je doorloopt een zeer interessant 'on the job' ontwikkel-traject richting de internationale commercie
- en dat alles in een no-nonsense, open, collegiale en internationale sfeer met vele uitdagingen en kansen in een snel groeiende onderneming

### Waar voldoet onze nieuwe collega aan?

- je hebt een goed commercieel gevoel en service-gerichtheid en bent in staat om mensen mee te krijgen
- misschien heb je al enige relevante werkervaring op de commerciële binnendienst (inkoop/verkoop)
- je voelt je zeker thuis in een internationale handelsomgeving
- je houdt van verbetering en vooruitgang en draagt graag bij aan de (technologische) uitdagingen en kansen die digitalisering biedt
- je bent hands-on, en beschikt over een 'can do' mentaliteit met drive. Jouw positieve instelling en leergierigheid onderscheiden je
- Je beschikt over een HBO/academisch werk- en denkniveau
- je beheerst de **Nederlandse-, Engelse en Franse taal vloeiend in woord en geschrift**
- je hebt de potentie om op termijn door te groeien naar de functie van international accountmanager, inkoper of teamleider
- je bent bereid om – net als wij - te investeren in een gedegen management development traject
- het draait echt om jou. Jouw persoonlijkheid vinden we daarom belangrijker dan een specifieke opleiding of werkervaring

### Reageren

Je sollicitatie inclusief motivatiebrief kun je mailen naar [werving@pvhbuilding.nl](mailto:werving@pvhbuilding.nl)  
Postadres: Plate en van Heusde BV, o.v.v. Werving, Postbus 1080, 1300 BB Almere



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

Een (talen)assessment maakt onderdeel uit van de sollicitatieprocedure.