



# oranjeselect

ZOEKT EN VINDT COMMERCIEEL TALENT

Onze opdrachtgever, Krehalon B.V. (Deventer) is een dochteronderneming van een succesvolle en gerenommeerde Japanse multinational, Kureha. De core business van Krehalon is het produceren van hoogwaardige technische krimpfolie voor de voedingsindustrie. De internationale klanten verpakken hun producten zoals kaas, pizza en vlees in het speciaal voor dat product ontwikkelde krimpfolie. Krehalon ontwikkelt, produceert en bedrukt de krimpfolies zelf. Dankzij het gedreven team van ruim 165 vakmensen slaagt Krehalon er in steeds een hoge mate van kwaliteit te hanteren. Hierbij werkt ze volgens de principes: safety, trust, excellence en partnership. Krehalon verkoopt haar producten in bijna de gehele wereld en voor het team Sales Duitsland zijn wij op zoek naar versterking met een fulltime of parttime

## Accountmanager Binnendienst / Sales Support Duitsland (30-40 u p.w.)

Een Duitstalige teamplayer die houdt van een dynamische werkomgeving

### De functie:

De klanten van Krehalon zitten in Europa maar ook aan de andere kant van de wereld. Zij verwachten kwaliteit en persoonlijke service. Geen klant is hetzelfde, hierdoor is ook geen dag voor jou hetzelfde. Jij bent niet alleen het 'gezicht' maar zeker ook de stem van Krehalon. Jouw voornaamste aandacht gaat uit naar onze Duitstalige klanten. Je werkt daarvoor samen in een hecht team dat bestaat uit een paar sales managers Duitsland, waarbij jij onder andere verantwoordelijke bent voor de orderverwerking, exportdocumenten, het assisteren bij het maken van offertes, de klachten afwikkeling en alle overige activiteiten die je binnen deze functie kunt verwachten. Je rapporteert rechtstreeks aan de Sales Director.

### Hoofdtaken:

- Communiceren met collega's en klanten en ondersteunen salesmanagers Duitsland
- Assisteren bij het maken van offertes
- Orderverwerking
- Klachtenafwikkeling en andere administratieve handelingen

### Wij zoeken wij voor Krehalon?

*De nieuwe collega heeft:*

- Ambitie, is proactief en heeft minimaal een afgeronde commercieel-georiënteerde Mbo-4 opleiding en/of Hbo werk/straal van 30 km van Deventer. denkniveau.
- Een aantal jaar commerciële binnendienstervaring, bij voorkeur bij een (internationaal) productiebedrijf/groothandel (verpakkingsindustrie is een pre).
- Ervaring met het opstellen van exportdocumenten.
- Uitstekende beheersing van de Duitse taal in woord en geschrift (Engels is een pre).
- Beheersing van Office 365 en bij voorkeur ervaring met een ERP systeem (Infor M3).
- Zijn/haar woonplaats binnen een straal van 30 km van Deventer.

### Krehalon biedt:

Een uitdagende en zelfstandige functie met veel afwisseling in een vooruitstrevende multinational waarin je samen met je collega's de internationale klanten zo accuraat en professioneel mogelijk helpt. Er is een prettige, informele werksfeer met korte lijnen, zodat er snel geschakeld kan worden. Na een gedegen inwerkprogramma krijg je alle ondersteuning die nodig is om jezelf als succesvol Accountmanager Binnendienst / Sales Support te ontplooiën in de markten waarin Krehalon opereert. Naast een goed salaris en een gratificatie krijg jij bij een 40-urige werkweek, 25 verlofdagen, 13 roostervrije dagen en de mogelijkheid om je verder te ontwikkelen.

### De procedure:

Krehalon heeft Oranje Select exclusief ingeschakeld voor begeleiding van deze procedure. Je kunt tot 27 augustus 2021 solliciteren via [www.oranjeselect.nl](http://www.oranjeselect.nl). Voor meer informatie over deze functie kun je contact opnemen met Frank Smit. Bel, whatsapp of mail hem op 06-220 228 84 (ook buiten kantoor tijden) of [frank@oranjeselect.nl](mailto:frank@oranjeselect.nl).



Join our team

 **KREHALON**  
Preserving Quality Together